

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Факультет економіки моря
Кафедра фінансів



«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ »

Завідувач кафедри

Професор НУК, д.е.н. Рогов Г.К.

« ____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти **«бакалавр»**

на тему: **ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Виконав: студент Іванов Д.Ю. 4441 групи

Керівник роботи:

Доцент НУК, к.е.н. Пашенко О.В

Миколаїв – 2021 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність кредитоспроможності підприємства.....	6
1.2. Методичні підходи оцінки кредитоспроможності підприємства	12
1.3. Світовий досвід оцінки кредитоспроможності підприємства	18
РОЗДІЛ 2.ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ».....	26
2.1. Оцінка фінансового стану ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»	26
2.2. Аналіз кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»	43
РОЗДІЛ 3.ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ».....	55
3.1. Розробка напрямів поліпшення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»	55
3.2. Економічна ефективність запропонованих заходів.....	67
ВИСНОВКИ	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ	85

ВСТУП

Актуальність теми. У формуванні повноцінної системи ринкових відносин банківський сектор займає особливе місце, а зміцнення відносин між банком і підприємствами на довгостроковій основі має важливе значення для економічного розвитку.

Банківський кредит забезпечує безперервність господарської діяльності суб'єктами господарювання, надає можливість підприємствам, не порушуючи платіжного обороту, здійснює операційну діяльність.

Посилена боротьба за вигідних клієнтів в умовах посилення міжбанківської конкуренції призведе до створення комерційних банків для вдосконалення існуючої практики оцінки кредитоспроможності позичальників.

Для розширення та зміцнення клієнтської бази банків необхідно отримати повне уявлення про всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Більше того, вони можуть співпрацювати з компаніями, що розробляють інвестиційні проекти, управляти ризиками, використовуючи сучасні методи фінансового управління.

У сучасних умовах ризик неповернення позики особливо високий через багато факторів. Реальне фінансове становище деяких компаній не дозволяє їх вважати кредитоспроможними. Ступінь ризику короткострокових та довгострокових інвестицій дуже висока, здатність державних установ ризикувати та надавати потенційним інвестиціям необхідні гарантії низька. Однак робота в ринкових умовах без залучення коштів для покриття потреб у фінансових ресурсах немислима та неефективна. Проводячи кредитну стратегію на рівні певної банківської асоціації, важливо визначити її кредитоспроможність.

На перший план висувається необхідність обґрунтування економічних методів управління кредитними операціями, спрямованих на поєднання

граничного економічного кредитування. Це дозволить усунути неефективні в плані вкладення грошових позик, забезпечить своєчасний і повний зворотний зв'язок, що важливо для підвищення ефективності використання матеріальних та грошових ресурсів.

Вибір проблем обумовлений надзвичайною актуальністю, через велику кількість вітчизняних підприємств, які відчують надзвичайний дефіцит власних фінансових ресурсів. Пошук шляхів залучення вітчизняних організацій тісно пов'язаний з проблемою залучення позикових ресурсів.

На даний момент важливим завданням є розробка такого механізму оцінки кредитоспроможності позичальників, який забезпечує стійке впровадження кредитних ресурсів підприємств, і, водночас - їх сучасне повернення в банк.

Питання кредитоспроможності підприємств досліджували науковці: С. В. Андрос, О. В. Васюренко, В. О. Величкін, В. В. Глущенко, В. О. Гордієнко, А. Ю. Маслова, О. М. Мусієнко та інші.

Недостатня теоретична та методологічна розробка цих питань диктує необхідність створення механізмів та методів кількісної та якісної оцінки кредитоспроможності підприємств для аналізу стійкості комерційних організацій, прогнозування результатів внутрішніх та зовнішніх факторів.

Мета роботи: узагальнення теоретичних та практичних аспектів оцінки кредитоспроможності підприємства. Для вирішення поставлено мети необхідно виконати наступні завдання:

- розглянути сутність кредитоспроможності підприємства;
- визначити методичні підходи оцінки кредитоспроможності підприємства;
- дослідити світовий досвід оцінки кредитоспроможності підприємства;
- оцінити фінансовий стан ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»;
- проаналізувати кредитоспроможність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»;

- розробити напрями поліпшення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»;

- розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження: оцінка кредитоспроможності підприємства.

Предмет дослідження: інструменти та методи оцінки кредитоспроможності підприємства.

У роботі використано наступні методи. При дослідженні теоретичних аспектів оцінки кредитоспроможності підприємства використано методи узагальнення, порівняння та систематизації. При аналізі фінансового стану прАТ «Запорізький абразивний комбінат» використано аналітичний метод. Для наочного відображення результатів дослідження використано графічний метод.

Теоретичною та інформаційною базою дослідження є наукові дослідження вітчизняних науковців з питань кредитоспроможності підприємства, оцінки фінансового стану, також використано матеріали періодичної преси, підручники. При аналізі фінансового стану використано фінансову звітність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Структура та обсяг роботи. Основна частина роботи включає вступ, три розділи(теоретичний, аналітичний та рекомендаційний) та висновки. В основній частині є 11 рисунків та 25 таблиць. У списку використаних джерел 27 найменувань. В додатках наведено формули для розрахунку та фінансова звітність підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність кредитоспроможності підприємства

Високі кредитні ризики, пов'язані з кредитуванням реального сектора економіки, ставлять банки перед необхідністю розробки і удосконалення технологій, що дозволяють якісно і в прийнятні терміни оцінити кредитоспроможність підприємства. Особливо актуальним є питання оцінки кредитоспроможності підприємства в даний час, внаслідок фінансової кризи, яка зумовлена світовою пандемією коронавірусу.

Оцінка кредитоспроможності підприємства - найважливіший етап кредитного процесу, в результаті якого кредитор може отримати точне уявлення про кредитоспроможність свого партнера [4].

Для того щоб оцінити кредитоспроможність підприємства необхідно вивчити саме поняття «кредитоспроможність».

Поняття «кредитоспроможність» як цілісне означення стало використовуватися в літературі XVIII століття такими відомими вченими як А. Сміт, Д. Кейнс, М. Бунге і В. Косинським. Основою для зародження кредитних операцій як у вітчизняній, так і в світовій історії було лихварство. В даний період часу основними факторами кредитоспроможності позичальника виступала його репутація, розмір маєтку, наданого в заставу, і кількість кріпаків [12].

Проаналізуємо наукове трактування сутності поняття «кредитоспроможність»(таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Трактування поняття кредитоспроможності

Автор, джерело	Визначення
Азаренкова Г. М., Беленкова О. О.[1]	Кредитоспроможність - це наявність у позичальника передумов, можливостей отримати кредит і повернути його в строк
Васюренко О. В., Мусієнко О. М., Маслова А. Ю. [4]	Під кредитоспроможністю розуміється такий фінансово-господарський стан підприємства, яке дає впевненість в ефективному використанні позикових коштів, а також свідчить про здатність і готовність позичальника повернути кредит відповідно до умов договору та національного законодавства
Герасімова Т. П.[11]	Під кредитоспроможністю розуміється наявність у господарюючого суб'єкта передумов для отримання кредиту та повернення його в термін
Гриценко Л. Л., Боярко І. М.[13]	Кредитоспроможність - це такий стан фінансового становища підприємства, яке дозволяє отримати кредит і своєчасно його повернути
Дзюблюк О. В., Прийдун Л. М.[16]	Кредитоспроможність це здатність підприємства виконати повністю і своєчасно свої зобов'язання за кредитним договором, тобто погасити кредит та сплатити проценти за його використання.
Селіверстов В. В.[24]	Кредитоспроможність позичальника означає здатність юридичної особи повністю і в строк розрахуватися за своїми зобов'язаннями, а також кредитоспроможність позичальника прогнозує його платоспроможність на найближчу перспективу
Струк Н. С.[25]	Кредитоспроможність - це можливості економічних суб'єктів ринкової економіки своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями в зв'язку з неминучою необхідністю погашення кредиту

Тобто, кредитоспроможність підприємства розглядається як здатність повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Таким чином, сутність кредитоспроможності розглядається авторами через виділені їм елементи поняття:

- терміновість: можливість своєчасного повернення позики;
- забезпеченість: можливість в повному обсязі погасити заборгованість по позиції;
- правоздатність: правове і фінансово-господарський стан позичальника, в результаті аналізу і оцінки якого, банк приймає рішення про розвиток або припинення кредитних відносин.

Виходячи з вищесказаного, кредитоспроможність - це правовий і фінансово-господарський стан позичальника, що дозволяє оцінити його

здатність вчасно і в повному обсязі погасити заборгованість по позиці або розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Кредитоспроможність підприємства формується в результаті всієї його діяльності і показує, наскільки правильно воно управляє джерелами фінансування, раціонально поєднує використання власних і позикових коштів, цілеспрямовано будує взаємини з партнерами, кредиторами, бюджетом, акціонерами та ін. Таким чином, кредитоспроможність в значній мірі визначає конкурентоспроможність підприємства, потенціал його подальшого розвитку.

Манжос С. Б. ставлять кредитоспроможність позичальника, на противагу кредитного ризику, і відзначають, що це здатність позичальника повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями [22, с.352].

Кузнєцова А. Я. поділяє цю думку, і додає, що це є можливість клієнта слідувати принципам зворотності, терміновості і платності [21, с.53].

Крамаренко І. С. зазначає, що кредитоспроможність - це оцінка можливостей клієнта для отримання позики і його здатності своєчасно і в повному обсязі погасити заборгованість і відсотки по ній банку [20, с.53].

Інформація про кредитоспроможність підприємства та інших показниках його діяльності (обсяги виробництва, величиною чистих активів, зміні дебіторсько-кредиторської заборгованості та ін.) враховується при визначенні категорії якості позики і розміру розрахункового резерву на можливі її втрати.

Найбільш повно кредитоспроможність розкрила Жуковська О. А., на її думку, кредитоспроможність - це система умов, що визначають здатність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі в передбачені терміни [18, с.68].

Жихор О. Б. та Майстро С. В. вважають, що кредитоспроможність пов'язана з платоспроможністю. Платоспроможність характеризується своєчасним погашенням всіх боргів, в той час як кредит - це лише один з видів заборгованості, яку може мати підприємство [17, с.45]. Значить, платоспроможність більш широке поняття, вона включає в себе і

кредитоспроможність. Отже, банку, щоб прийняти рішення про видачу кредиту потенційному позичальнику, досить переконатися в його кредитоспроможності і необов'язково розглядати питання в ширшому аспекті. Хоча зі співвідношення понять ясно, що якщо ссудозаємщик платоспроможний, то це включає в себе і його кредитоспроможність.

Поняття «кредитоспроможність» тісно межує з поняттям «платоспроможність», однак ці терміни мають відмінності. Платоспроможність - поняття дещо ширше і характеризує можливості підприємства, його здатність своєчасно і повністю погасити всі види зобов'язань по платежах і заборгованості. Кредитоспроможність - це лише можливість підприємства позичальника погасити позичкову заборгованість і відсотки по ній банку. Між цими поняттями є одна істотна відмінність [17, с.54]. Боргові зобов'язання погашаються за рахунок вільних грошових коштів на рахунках підприємства, а погашення позики (кредитний) заборгованості можливо за рахунок інших джерел, наприклад, виручки від реалізації заставленого майна або грошових коштів страхового товариства, депозитних вкладів тощо [5].

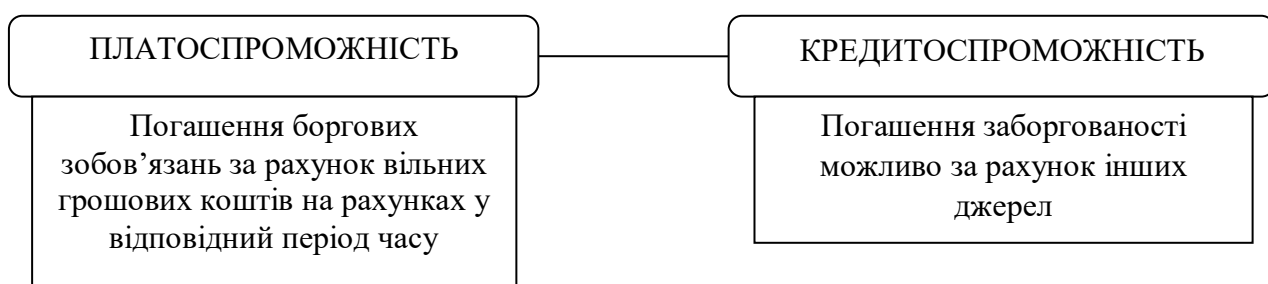


Рис. 1.1 Зв'язок і відмінність між платоспроможністю і кредитоспроможністю

Джерело: [17]

Підприємство погашає свої боргові зобов'язання за рахунок вільних грошових коштів на рахунках. Погашення позичкової заборгованості можливо і за рахунок інших (не первинне) джерел:

- виручки від реалізації заставленого майна;
 - коштів поручителів і гарантів; - коштів страхових товариств; - коштів депозитного вкладу.

Іншою відмінністю, за зауваженням Є. І. Данілової є те, що кредитоспроможність - здатність позичальника повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями (основним боргом і відсотками), в той час як платоспроможність - це можливість підприємства відповісти за всіма своїми зобов'язаннями саме в певний період часу [14, с.68]. Розглянемо відмінності понять кредитоспроможності і платоспроможності в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Різниця між кредитоспроможністю та платоспроможністю

№п/п	Кредитоспроможність	Платоспроможність
1	За співвідношенням понять	
	Поняття вужче на відміну від платоспроможності	Поняття, що вміщує в себе поняття кредитоспроможності
2	По предмету аналізу	
	Позичальник і конкретна кредитна угода	потенційний позичальник
3	За інформаційній базі	
	Інформаційна база істотно більше, проводиться як кількісний, так і якісний аналіз	Проводиться кількісний аналіз за фінансової звітності (баланс та звіт про фінансові результати)
4	За аналізованого періоду	
	Прогнозує платоспроможність підприємства на термін кредиту	Фіксує несплатежі за минулий період або яку-небудь іншу дату
5	За характером заборгованості	
	Характеризує можливість погашення частини загальної заборгованості, а саме позикової заборгованості	Характеризує здатність і можливість погасити всі види заборгованості
6	За джерелами погашення	
	- виручка від реалізації продукції; - виручка від реалізації майна, прийнятого банком в заставу по позиції; - гарантія іншого банку або підприємства; - страхове відшкодування	- виручка від реалізації продукції; - виручка від реалізації майна підприємства
7	За оцінкою правоздатності	
	Важлива умова кредитної угоди	Не враховує

Джерело: [14;17]

Таким чином, рівень кредитоспроможності підприємства свідчить про ступінь індивідуального (приватного) ризику банку, пов'язаного з видачею конкретної позички конкретному позичальнику, а метою оцінки кредитоспроможності підприємства є зниження кредитного ризику банку, пов'язаного з видачею позички.

Отже, необхідно відзначити, що поняття «кредитоспроможність» є невід'ємною частиною самого банківського кредитування і функціонування кредитної системи в цілому. Таким чином, поняття кредитоспроможності є комплексною характеристикою, яка використовується для визначення доцільності взаємодії і позичальника банку при реалізації кредитної угоди. Поняття кредитоспроможності відображає сутність банківського кредиту в ринковій економіці базується на стійкому балансі інтересів протилежних сторін кредитної угоди - клієнта і комерційного банку. Разом з тим, кредитоспроможність є властивістю суб'єкта-позичальника і характеризує ступінь його фінансового благополуччя, рівень менеджменту, статус і перспективи розвитку фінансово-господарської діяльності. Кредитоспроможність - поняття більш вузьке, ніж платоспроможність.

Отже, банку, щоб прийняти рішення про видачу кредиту потенційному позичальнику, досить переконатися в його кредитоспроможності і обов'язково розглядати питання в ширшому аспекті. Хоча зі співвідношення понять ясно, що якщо позичальник платоспроможний, то це включає в себе і його кредитоспроможність. У свою чергу, основними факторами кредитоспроможності підприємства є: розмір і мета кредиту; кредитна історія і репутація позичальника; якість менеджменту підприємства; характеристика бізнесу і ринок / галузь; заставне забезпечення; можливість погашення кредиту; фінансовий стан позичальника; визначення узагальнюючого кредитного рейтингу позичальника і (або) кредиту.

1.2. Методичні підходи оцінки кредитоспроможності підприємства

Метою оцінки кредитоспроможності компанії є визначення рівня ризику банкрутства позичальника. Цю процедуру здійснюють такі фінансові установи, як комерційні банки. Кредитний рівень компанії визначає розмір відсотків за позиковий капітал, і чим вищий кредит, тим нижчий банк видасть позику.

Оцінка кредитоспроможності являє собою якісну оцінку здатності позичальника розрахуватися за своїми зобов'язаннями. У послідовному процесі управління кредитним ризиком оцінка кредитоспроможності підприємства є етап його якісної оцінки [2, с.87]. Головна мета аналізу кредитоспроможності полягає в оцінці можливості і готовності позичальника повернути запитувану позичку відповідно до умов кредитного договору (рис.1.2).

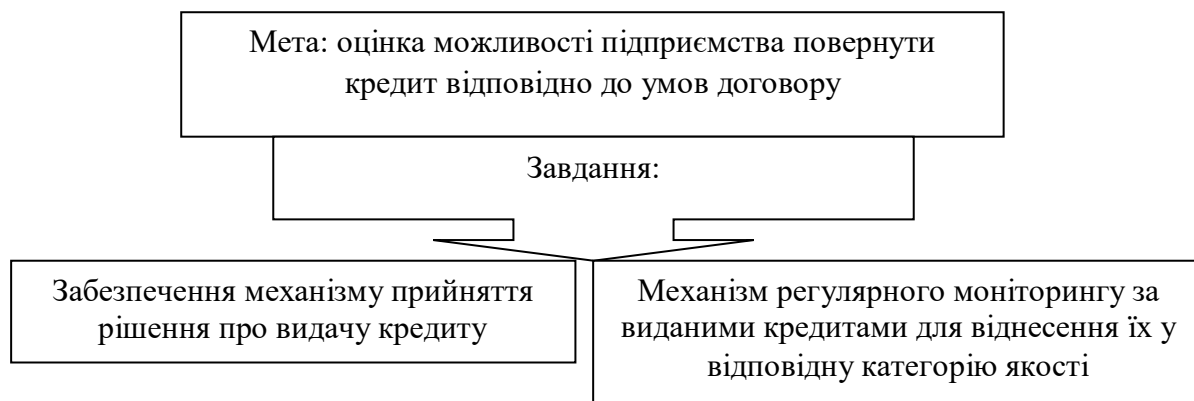


Рис.1.2.Мета та завдання оцінки кредитоспроможності підприємства

Джерело: [2]

Оцінка кредитоспроможності позичальника покликана вирішити два основні завдання: забезпечити механізм прийняття рішення про видачу позики позичальнику і механізм регулярного моніторингу за вже виданими позиками для класифікації їх до відповідної категорії якості та формування резерву [5, с.53].

Для оцінки та аналізу кредитоспроможності компанії проводяться такі види фінансового аналізу:

- Аналіз показників ліквідності та ліквідності балансу компанії.

- Аналіз показників ділової активності.
- Аналіз показників ефективності діяльності підприємств.
- Аналіз показників фінансової стійкості.

Кожен аналіз відображає різні фінансові та економічні аспекти компанії, і лише всебічний аналіз може оцінити кредитоспроможність компанії (формули розрахунків показників наведено в Додатку А).

Розглянемо кожен етап оцінки більш детально.

Аналіз ліквідності балансу є одним із ключових етапів оцінки кредитоспроможності компанії. Ліквідність балансу показує здатність компанії погашати різні види зобов'язань за допомогою пов'язаних з ними активів. У таблиці 1.3 наведено основні типи активів компанії.

Таблиця 1.3

Види активів та пасивів балансу підприємства

Види активів підприємства			Види пасивів підприємства		
A1	високоліквідні активи	Має найшвидшу швидкість реалізації: готівка та швидко реалізовані активи	П1	Найбільш термінові зобов'язання	Погашення кредиторської заборгованості є надзвичайно терміновим
A2	Швидко реалізовані активи	Високий рівень виконання: дебіторська заборгованість <12 місяців.	П2	Короткострокові пасиви	Короткострокові борги та позики
A3	Повільно реалізовані активи	Дебіторська заборгованість > 12 місяців, запаси, ПДВ, незавершене виробництво	П3	довгострокові пасиви	Довгострокові та банківські запозичення
A4	Важко реалізовані активи	Необоротні активи компанії	П4	постійні пасиви	Власний пайовий капітал

Джерело: [19]

Баланс компанії вважається ліквідним, якщо досягнуто всі нерівності.

A1 > П1-Компанії можуть погасити свою найтерміновішу заборгованість ліквідними активами.

A2> П2 - Компанія може погасити середньострокові зобов'язання з активів, реалізованих за короткий проміжок часу.

A3> П3 - Компанія має можливість виплачувати довгострокові зобов'язання за повільно продані активи.

A4 <П4 - Компанія має більше капіталу, ніж необоротні активи.

Аналізуючи ліквідність балансу, треба мати на увазі, що погашення ліквідних активів менше, ніж поточні зобов'язання. Загальний аналіз ліквідності дозволяє оцінити структуру активів та пасивів. На наступному етапі проводиться кількісна оцінка ліквідності компанії та розраховується коефіцієнт ліквідності: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, абсолютний коефіцієнт ліквідності.

Наступним кроком є оцінка ділової активності. Ділова активність відображає ефективність використання ресурсів підприємством. Чим вищий оборот різних видів активів у компанії, тим ефективніший і, отже, більш надійний ніша компанія. На практиці кредитна оцінка розрізняє такі коефіцієнти:

- Оборотноість оборотних активів компанії.
- Показник оборотності дебіторської заборгованості.
- Показник оборотності кредиторської заборгованості.
- Оборот запасів [26, с.235].

Оборот оборотних активів компанії- вказує на ефективність використання активів та характеризує оборот ресурсів.

Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості - характеризують норму погашення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості - характеризує період обороту кредиторської заборгованості.

Оборот запасів компанії до співвідношення витрат - характеризує ефективність використання запасів.

Рентабельність компанії оцінюється за допомогою показників рентабельності. Чим вигідніша компанія, тим більший прибуток вона може отримати від різних видів активів. Для аналізу можна вибрати такі ключові показники оцінки прибутковості:

- Рентабельність сукупних активів (ROA).
- Рентабельність власного капіталу (ROE).
- Рентабельність продажів (ROS).

Рентабельність активів (ROA) - вказує на прибутковість одиниці активів компанії.

Рентабельність власного капіталу (ROE) - показує норму прибутку на одиницю власного капіталу компанії.

Рентабельність продажів (ROS) - характеризує ефективність системи продажів компанії.

Ці показники відображають фінансову незалежність компанії від позикового капіталу. Чим більша частка позикового капіталу в структурі капіталу, тим нижча його фінансова стійкість. Основними показниками, що використовуються для оцінки кредитоспроможності компанії, є:

- Коефіцієнт автономії.
- Співвідношення власних коштів до позикових.
- Коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт автономії - показує відсоток капіталу в загальній структурі власності. Нормативним значенням вважається авт. $> 0,5$.

Співвідношення власних коштів до позикових коштів - відношення позикового капіталу до власного капіталу [19, с.67].

Коефіцієнт маневреності власного капіталу - показує частку власних коштів, які знаходяться в мобільній формі. Нормативним значенням вважається до $> 0,2$. Для проведення експрес оцінки ймовірності банкрутства підприємства використовують статистичні моделі. Поширеними на практиці є моделі: Альтмана, Бівера, Лиса, Таффлера, Савицької, Жданова та ін. [25,

с.121]. Дані моделі дають оцінку класу кредитоспроможності залежно від рівня ризику неповернення боргів. Розглянемо найбільш популярну модель Альтмана. Модель Е. Альтмана розраховується за такою формулою:

$$Z = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5; \quad (1.1)$$

де:

Z - інтегральний показник ступеня кредитоспроможності підприємства;

K_1 - власні оборотні кошти / сума активів;

K_2 - чистий прибуток / сума активів;

K_3 - прибуток до оподаткування і виплати відсотків / сума активів;

K_4 - ринкова вартість акцій / позиковий капітал;

K_5 - виручка / сума активів.

Після розрахунку інтегрального показника його величина порівнюється з рівнем ризику банкрутства. У таблиці 1.4 наведені характеристики класу підприємства на основі індексу Альтмана.

Таблиця 1.4

**Критерії оцінки можливості банкрутства підприємства за моделю
Альтмана**

Показник Альтмана (Z)	кредитоспроможність підприємства	ризик банкрутства
$1,8 <$	Досить низька	Досить високий
від $1,81-2,7$	низька	високий
від $2,8-2,9$	помірна	помірний
$> 2,99$	висока	низький

Джерело: [25]

Значна кількість українських банків використовує один із методів аналізу кредитоспроможності.

Кількісний аналіз: розрахунок фінансового коефіцієнта на основі звітів клієнтів.

Якісний аналіз - редагування кредитних рейтингів та розрахунків ризиків.

Сукупний аналіз, що включає як фінансові, так і якісні показники.

Як зазначають експерти, українські фінансові установи при зверненні до клієнтів порівняно з іноземними банками:

- a. Менш вимогливі.
- b. Використовують менше критеріїв оцінки.
- c. Недостатньо уваги приділяють якісним характеристикам позичальника.

Через корупцію та тіньову економіку наші фінансові установи приділяють менше уваги прозорості доходів позичальника. Багато банків можуть просто закрити очі на відсутність у клієнта "білих" доходів і навіть врахувати "сірий" і навіть "чорний" дохід при обробці заяви.

Іноземні кредитори, навпаки, жахаються можливості надавати банкам непрозорі або неправдиві повідомлення. Тому вони найчастіше використовують затверджені шаблони для оцінки позичальників, тим самим зменшуючи операційну свободу. Багато українців, які отримали позики в Європі, визнають, що цим є гранична обережність та прискіпливість західних банкірів. Як результат, того самого позичальника, який відповідає стандартам українських фінансових установ, можна вважати проблематичним у західній ієрархії.

П'ять основних критеріїв для вибору позичальником для українських банків. Фінансові аналітики визначають такі параметри позичальника, які впливають на рішення банку щодо позики:

1. Репутація клієнта ("загальна характеристика"). Вивчається ступінь фінансової відповідальності за погашення боргу, дисципліна та мета фінансування. Загальну картину можна сформувати під час особистої розмови з позичальником або на основі даних із зовнішніх джерел.

2. Право на отримання позики. Усі громадяни мають можливість подати заявку на позику. Мінімальна вимога - бути здоровим та повнолітнім (до 21 року в Україні). Максимум - Для отримання офіційного дозволу на певну дію (стосується корпорацій).

3. Фінансова чи загальна платоспроможність. Цей стандарт пояснює, чому бідні та безробітні не мають доступу до банків. Кредитодавець повинен підтвердити капітал позичальника. Для корпорацій - інвестування особистих коштів в операції, для фізичних осіб - "фінансова кваліфікація", тобто достатність незабезпечених активів.

4. Гарантія позики. Враховується вартість усіх активів (для корпорацій) та іпотечного нерухомого майна (для фізичних осіб) або інших джерел погашення позики (гарантій, страхування, гарантій тощо). Усі види застави захищають банки від ризику.

5. Умови контракту. Використовуючи цей стандарт, фінансові установи перевіряють, чи повністю відповідає діяльність клієнта умовам контракту. Ці умови можуть також включати об'єктивні ризики, які залежать від позичальника, такі як економіка та законодавство.

Отже, аналіз кредитоспроможності компанії - це фінансова оцінка ефективності компанії. Тобто оцінка ліквідності, прибутковості, ділової активності та фінансової стійкості. Крім того, компанії слід оцінювати за наявними моделями кредитного бального оцінювання, що дозволяють класифікувати їх за рівнем ризику банкрутства.

1.3. Світовий досвід оцінки кредитоспроможності підприємства

Іноземні банки перевірили всі існуючі системи для оцінки кредитоспроможності своїх клієнтів. Наприклад, європейські фінансові установи класифікують своїх клієнтів за різними класами. В середньому існує близько 10, включаючи середнє, але в деяких ситуаціях можна використовувати більше груп.

Існують також класи, які характеризують стан позичальника за замовчуванням та до дефолту, тобто можливість банкрутства найближчим часом.

США. В американській практиці банки оцінюють позичальників згідно з правилами "6 C". Воно базується на використанні шести основних принципів кредитування, позначених словом (C): Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control [24, с.99].

Велика Британія. Британський банк одним словом виклав вимоги всіх своїх клієнтів: призначення, сума, погашення, тривалість (період використання кредиту), безпека (захист, застава).

Японія. Окрім загальновизнаного універсального стандарту, японські банкіри, особливо для корпорацій, використовують "коефіцієнт власності" (відношення суми позики до доходу позичальника та суми капіталу, довгострокової заборгованості до капіталу тощо).

Франція. У французьких банках методика оцінки кредитоспроможності і фінансової спроможності включає в себе три блоки:

- загальну фінансово-економічну оцінку позичальника;
- прикладну оцінку кредитоспроможності і фінансової спроможності на основі методик, які прийняті в кожному конкретному комерційному банку;
- розгляд даних про позичальника з картотеки Банку Франції.

Комерційні банки Франції цікавляться характером діяльності підприємства, тим, наскільки довго воно функціонує, а також факторами виробництва (трудовими, виробничими, фінансовими ресурсами, економічним середовищем підприємства, умовами конкуренції, комерційної політикою, стадією життєвого циклу продукції, що випускається). Баланс та інші форми звітності застосовуються, щоб дати оцінку співвідношенню сальдових показників і розрахувати необхідні коефіцієнти кредитоспроможності, використовуючи оборотні показники [23, с.79].

Предмет аналізу - це співвідношення довгострокової заборгованості і власного капіталу, динаміка збитків і витрат у порівнянні з темпами зростання виробництва і інші пропорції. Проводиться зіставлення даних звітності

позичальника з даними зведеного балансу, який складається на основі балансів однорідних підприємств. При оцінці стану готівки враховується рівень розвитку підприємства, його рентабельність і якість потреби в оборотних коштах.

При оцінці кредитоспроможності позичальників розглядається також інформація з картотеки Банку Франції, що складається з чотирьох розділів.

У першому розділі підприємства розподілені на 10 груп відповідно до розміру активу балансу.

Другий розділ - це розділ кредитної котирування, яка виражає довіру до підприємства. В її основі лежить вивчення фінансової ситуації і рентабельності, оцінка керівників і власників капіталу, з якими позичальник знаходиться в тісних комерційних зв'язках. Відповідно до кредитної котируванням підприємства діляться на 7 груп.

У третьому розділі підприємства класифікуються за платоспроможності на три групи.

Класифікуючою ознакою четвертого розділу є можливість переобліку векселів і цінних паперів підприємства Банком Франції[24].

Досить поширений сьогодні у світі принцип CAMPARI (набір критеріїв для виявлення потенційних ризиків для фінансових установ):

С-Особистість (репутація позичальника).

А-Ability (Можливість повернути позику);

М-маржа (маржа, прибутковість);

Р-призначення (ціль позики);

А-Сума (сума позики);

Р - Погашення (умови погашення);

І-Страхування (страхування від ризику неповернення позики) [21, с.54].

В даний час в світі немає єдиної стандартизованої системи оцінки кредитоспроможності. Тому банки використовують різні методи аналізу кредитоспроможності позичальника. Причинами такого різноманіття є:

- різна ступінь довіри до кількісних (піддається вимірюванню) і якісним (піддається вимірюванню з працею, з високим ступенем допустимості) способам оцінки факторів кредитоспроможності;

- особливості індивідуальної кредитної культури і історично сформована практика оцінки кредитоспроможності;

- використання певного набору інструментів мінімізації кредитного ризику, що супроводжується пильною увагою до окремих інструментів; - підсумок оцінки кредитоспроможності позичальника приймає різні форми.

Деякі банки зупиняються на простому розрахунку фінансових коефіцієнтів, інші - надають кредитні рейтинги і розраховують рівень кредитного ризику [16, с.65].

У світовій практиці при оцінці кредитоспроможності на основі системи фінансових коефіцієнтів використовується п'ять основних груп коефіцієнтів: ліквідність, оборотність, фінансовий важель, прибутковість та погашення боргу.

Група вчених (Дж. Шім, Г. Андерсон, Д. Колдуелл) пропонують використовувати показники, що характеризують показники на основі ліквідності, прибутковості, довгострокової платоспроможності та кон'юнктури ринку. Цей підхід дозволяє прогнозувати довгострокову платоспроможність, враховуючи ступінь захисту від несплати процентів кредиторами (коефіцієнт покриття процентів). Ринкові коефіцієнти включають співвідношення ціни та доходу, дивіденди та ринковий ризик. Вони використовуються для визначення відношення поточної ціни акцій до прибутку на акцію, поточного прибутку власника та волатильності ціни акцій компанії порівняно з ціною акцій іншої компанії [14, с.87]. Однак розрахунок деяких коефіцієнтів складний і вимагає використання спеціальних статистичних методів.

Насправді кожен комерційний банк вибирає свій конкретний коефіцієнт для вирішення проблем, пов'язаних з його методом розрахунку. Такий підхід дозволяє характеризувати фінансовий стан позичальника на основі всеосяжних

показників, розрахованих на бали, присвоєні кожному значенню коефіцієнта. Встановлюється клас підприємства відповідно до набраного балу: перший клас, другий клас, третій клас або неплатоспроможний. Клас підприємства розглядається банком при розробці шкал процентних ставок, визначенні умов кредитування, встановленні схем кредитування (форми позики, розміру та типу кредитної лінії тощо) та оцінці якості кредитного портфеля.

Прогнозні моделі, отримані за допомогою статистичних методів, використовуються для оцінки якості потенційних позичальників. Набір дискримінантного аналізу (MDA) використовує дискримінантну функцію (Z), яка враховує кілька параметрів (коефіцієнти регресії) та фактори, що характеризують фінансовий стан позичальника (включаючи фінансовий коефіцієнт). Коефіцієнт регресії розраховується в результаті статистичної обробки даних вибірки компаній, що збанкрутували або залишилися платоспроможними [12, с.60]. Якщо Z -показник компанії наближається до середнього Z -показника банкрутства, вона буде банкрутувати, якщо ситуація продовжуватиме погіршуватися. Банкрутство може не відбутися, якщо власники компанії або банку прагнуть вирішити фінансові труднощі.

Тому Z -бал - це сигнал для запобігання банкрутству. Щоб застосувати цю модель, потрібен великий обсяг даних, який представляє компанії різних галузей та розмірів. Складність полягає в тому, що не завжди вдається знайти достатньо компаній-банкрутів у галузі, щоб розрахувати коефіцієнт регресії.

Найвідомішими моделями MDA є моделі Альтмана та Чессера, які включають такі показники:

- a. Відношення оборотних коштів до суми активів.
- b. Співвідношення доходу від реінвестування до вартості активів;
- c. відношення ринкової вартості акцій до позикового капіталу.
- d. Відношення продажів (продажів) до суми активів.
- e. Співвідношення валового прибутку (відсотків та прибутку до оподаткування) до вартості активів.

Організації належать до певного класу довіри на основі значення Z-індексу моделі Альтмана. П'ятиелементна модель Альтмана базується на аналізі стану 66 компаній і може надати досить точний прогноз банкрутства на два-три роки.

Кредитний рейтинг позичальника може бути узагальнений до одного критерію - рейтингу позичальника. Перевага методу оцінки полягає в тому, що він може враховувати високоякісні неформальні показники. Це дозволяє побудувати комплексну оцінку [11, с.98].

На сьогоднішній день розроблено значну кількість методів оцінки кредитоспроможності позичальників. Вони відрізняються кількістю критеріїв, що використовуються для оцінки кредитоспроможності, підходом до визначення меж критеріїв показників, оцінкою важливості кожного обраного показника та розрахунком загальної кредитоспроможності. Вибір певної структури показників, що формують кредитний рейтинг, в першу чергу залежить від кредитної політики банку.

Банк може використовувати модель CART (дерево класифікації та регресії) для класифікації позик. Це непараметрична модель, основною перевагою якої є широкий спектр можливостей застосування, доступність розуміння та простота розрахунків, але для побудови вона використовує складні статистичні методи [5, с.121]. У дереві класифікації позичальник знаходиться в певній галузі, залежно від величини обраного фінансового коефіцієнта. Потім розділюється кожний за коефіцієнтами. Точність класифікації при використанні цієї моделі становить близько 90%. Приклад дерева класифікації показаний на рис.1.3, де K_i - фінансовий коефіцієнт. P_i - нормативне значення показника. В - передбачуване банкрутство; S - ймовірно, у стабільному стані.

$$K_1 \leq P_1 \quad K_1 > P_1 \quad K_2 \leq P_2 \quad K_2 > P_2 \quad K_3 \leq P_3 \quad K_3 > P_3 \quad K_4 \leq P_4 \quad K_4 > P_4$$

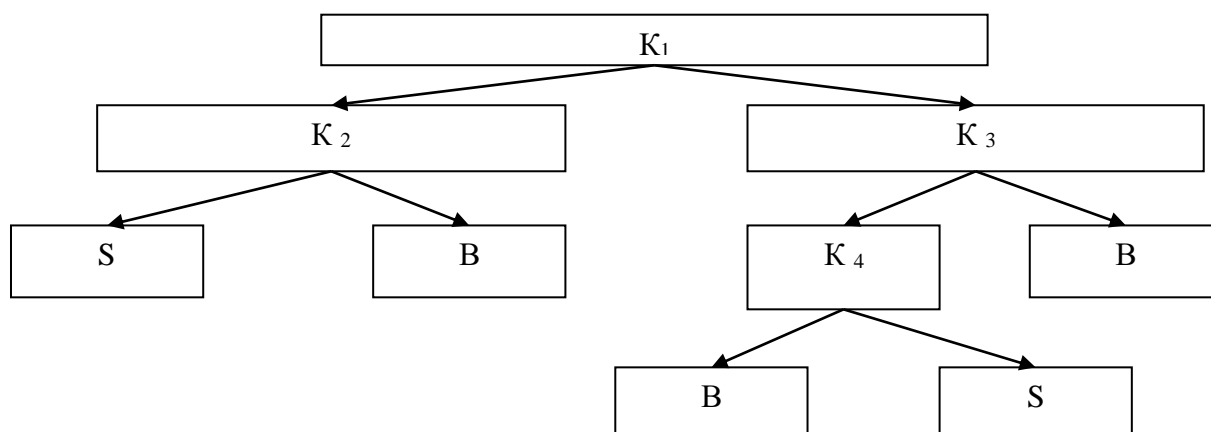


Рис.1.3. Дерево класифікації моделі CART

Джерело:[12]

Модель кредитного рейтингу, що базується на інтегрованому аналітичному методі, не враховує вплив "якісних" факторів на надання кредитів банками. Ці моделі лише частково дозволяють фахівцям банківських кредитів робити висновки про можливість надання позики. Недоліками класифікаційної моделі є "закритість" для кількісних факторів, намір вибрати систему кількісних показників, висока чутливість до неточностей у вихідних даних та використання статистичних даних у поперечному перерізі та за секторами. Можна поєднати кількісні та якісні характеристики позичальника в рамках складної моделі аналізу.

Названі методики оцінки кредитоспроможності та фінансової спроможності є досить ефективними, проте не можуть бути гарантом ефективності та повноти аналізу стану позичальника і бути єдиним інструментом кредитного аналізу, так як в більшості своїй включаються в системи показники не можна виразити кількісно, що може викликати проблеми з їх правильною та надійною трактуванням кредитними працівниками. Однак перераховані методики дозволяють на початковому етапі розгляду заявки дати позичальникові первинну якісну оцінку і таким чином визначити ключовий напрямок подальшого аналізу.

У світовій практиці поширене використання комерційними банками оцінки кредитоспроможності і фінансової спроможності позичальника на основі синтезованого показника-рейтингу, який розраховується в балах. В даний час методи перевірки кредитоспроможності і фінансової спроможності позичальників за бальною системою отримують все більше визнання банків по всьому світу [4, с.85].

До переваг рейтингової моделі можна віднести простоту, можливість ранжувати позичальників за отриманими результатами, можливість розрахунку оптимальних значень по приватним показникам, використання комплексного підходу оцінки кредитоспроможності (так як застосовуються показники, які відображають різні сторони діяльності організації).

Разом з тим при використанні описаної методики виникає ряд складнощів: необхідно ретельно відбирати фінансові показники, щоб найбільш повно охарактеризувати стан клієнта, а також вибирати коефіцієнти значущості для кожної окремої групи позичальників відповідно до галузю їх діяльності. Крім того, потрібно доводити порогові значення показників, що представляється досить складним в Україні, так як статистичних відомостей про фактичний стан справ і про рівні різних показників недостатньо [2, с.231].

Таким чином, банками розвинених країн застосовуються різні системи оцінки кредитоспроможності і фінансової спроможності позичальників, що включають велике число показників. Причому ці системи змінюються в залежності від характеру клієнта, виду його діяльності і ряду інших чинників. В даний час в реальній практиці було випробувано величезна кількість різних систем оцінки кредитоспроможності. Частина з них витримала перевірку часом, частина - ні. Часткове застосування вітчизняними банками західних моделей з обов'язковою адаптацією їх під українські реалії може дати позитивні результати.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ»

2.1. Оцінка фінансового стану ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Приватне акціонерне товариство "Запорізький абразивний комбінат" (далі - ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат») засноване у 1939 році як "Запорізький карборундовий завод". У 1994 році підприємство перетворено у Відкрите акціонерне товариство "Запорізький абразивний комбінат", в 2011 році в ПАТ "Запорізький абразивний комбінат", а в 2017 році в ПрАТ "Запорізький абразивний комбінат" яке стало його правонаступником.

Основними видами діяльності, якими займається ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за КВЕД 2010 є:

- 20.13 Виробництво інших основних неорганічних хімічних речовин (основний);
- 23.91 Виробництво абразивних виробів;
- 23.99 Виробництво неметалевих мінеральних виробів, н. в. і. у.

Місцезнаходження (юридичне та фактичне) ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: 69014, Запорізька обл., місто Запоріжжя, вулиця Олексія Поради, будинок 44.

Фактичною контролюючою стороною і материнською компанією ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є:

ФІРМА "ШТОЄРМАН" ІНВЕСТИЦІОНС-УНД
ХАНДЕЛЬСГЕЗЕЛЬШАФТ МБХ, У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ FN 189399 D 81,0332% 102912212шт.

Офіційна сторінка в Інтернеті, на якій доступна інформація про ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» - <http://www.abrasive.zp.ua>.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у продукції виробничо-технічного призначення, товарах народного споживання, роботах, послугах, а також отримання прибутку і задоволення на його основі соціальних та економічних інтересів акціонерів та членів трудового колективу.

Для оцінки фінансового стану ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» необхідно, перш за все, оцінити динаміку та структуру майна та джерел його формування.

Оцінку динаміки та структури майна досліджуваного підприємства проведемо в табл.2.1.

Таблиця 2.1

**Оцінка динаміки активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за
2018 -2020 роки**

Стаття активів	2018 рік		20179 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018pp	
	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Тис.грн.	Пит.. .вага, %	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Абсол.+/-	Відн.%
Необоротні активи	254925	32,81	269944	31,77	270817	31,10	15892	6,23
Оборотні активи	522003	67,18	579737	68,22	599769	68,89	77766	14,89
Активи	776928	100	849681	100	870586	100	93658	12,05

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Аналізуючи динаміку майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що за аналізований період майно підприємства збільшилось на 93658 тис.грн., або на 12,05%, за рахунок збільшення необоротних активів на 15892 тис.грн., або на 6,23% та оборотних активів на 77766 тис.грн., або на 14,89%. Тобто, на збільшення майна досліджуваного підприємства за аналізований період вплинуло значне збільшення оборотних активів.

Наглядно динаміку майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки зобразимо на рис.2.1.

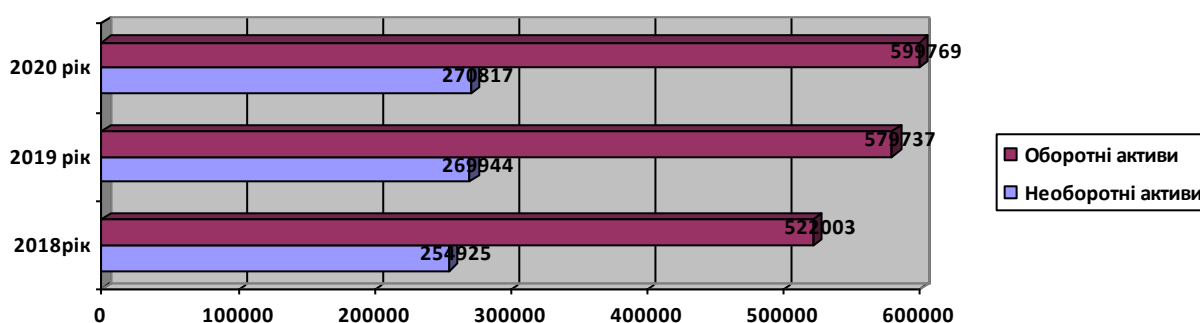


Рис.2.1. Динаміка майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Переважаюча частка оборотних активів над необоротними у структурі майна підприємства спостерігаємо загалом за останні три роки, суттєве зростання оборотних активів підприємства відмітимо у 2019 році проти 2018 року.

В табл.2.2 проаналізуємо динаміку та структуру формування необоротних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки.

Таблиця 2.2

Оцінка динаміки необоротних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Стаття активів	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018рр	
	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Абсол. +-	Відн.%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Нематеріальні активи	150	0,06	243	0,09	1160	0,42	1010	673,33
Основні засоби	129126	50,65	140079	51,89	133064	49,13	3938	3,05
Довгострокові фінансові інвестиції	60859	23,87	60376	22,36	59967	22,14	-892	-1,46
інші фінансові інвестиції	44127	17,31	44127	16,34	44127	16,29	0	0

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Довгострокова дебіторська заборгованість	20058	7,86	23055	8,54	26509	9,78	6451	32,16
Відстрочені податкові активи	605	0,23	2064	0,76	5990	2,21	5385	890,08
Всього необоротних активів	254925	100	269944	100	270817	100	15892	6,23

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Обсяг необоротних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за аналізований період збільшився на 15892 тис.грн., або на 6,23% завдяки значному збільшенню відстрочених податкових активів, які на кінець 2020 року склали 2,21% у складі необоротних активів підприємства, обсяг основних засобів збільшився за аналізований період на 3938 тис.грн., або 3,05%. Частка основних засобів у необоротних активах ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» на кінець 2020 року склала 49,13%. Необоротні активи ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» окрім основних засобів мають також довгострокові фінансові інвестиції, обсяг яких зменшився за останні три роки на 892 тис.грн., або на 1,46%. Частка довгострокових фінансових інвестицій на кінець 2020 року у необоротних активах ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» склала 22,14% проти 23,87% у 2018 році.

Наглядно динаміку складових необоротних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках зобразимо на рис.2.2.

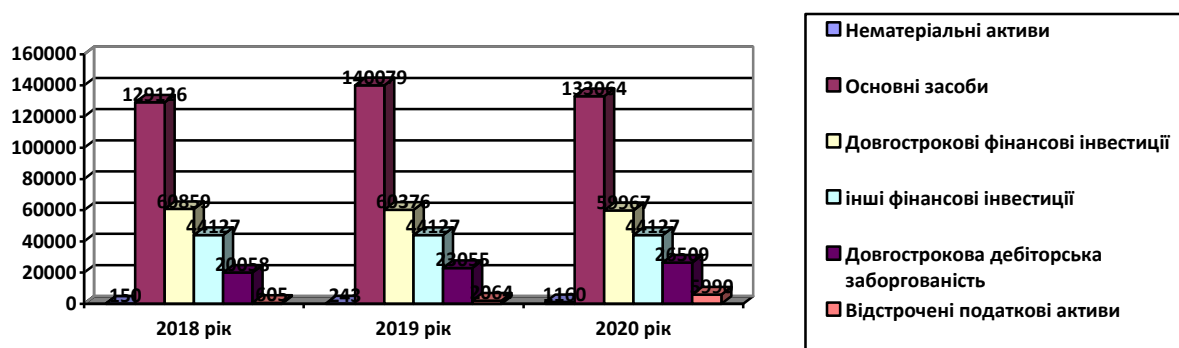


Рис.2.2. Динаміка необоротних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Як бачимо на рис.2.2, найбільший приріст основних засобів спостерігався у 2019 році.

В табл.2..3 проаналізуємо стан та ефективність використання основних засобів досліджуваного підприємства за останні три роки.

Таблиця 2.3

**Оцінка стану та ефективності використання основних засобів ПрАТ
«Запорізький абразивний комбінат за 2018 -2020 роки**

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Зміна 2020/2018рр	
				Абсол.+/-	Відн.%
Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	129126	140079	133064	3938	3,05
Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	477782	506769	543597	65815	13,77
Знос основних засобів, тис.грн.	348656	366690	410533	61877	17,75
Рівень зносу,%	72,97	72,36	75,52	2,55	x
Рівень придатності,%	27,03	27,64	24,48	2,55	x
Фондовіддача, тис.грн./1 грн.	12,16	9,22	7,66	-4,5	-37,00
Фондомісткість, тис.грн./1 грн.	0,8	0,11	0,13	-0,67	-83,75

Джерело: складено за звітністю підприємства

Як бачимо з даних табл..2.3, на підприємстві досить значний рівень зносу основних засобів, який на кінець 2020 року склав 75,52%, відповідно рівень придатності лише 24,48%. Фондовіддача основних засобів за аналізований період погіршилась на 4,5 тис.грн. на 1 грн основних засобів, також зменшилась і фондомісткість за аналізований період на 83,75%.

В табл. 2.4 проаналізуємо динаміку та структуру оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках.

Аналізуючи оборотні активи ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що за останні три роки обсяг оборотних активів збільшився на 77766 тис.грн. або на 14,89% завдяки збільшенню обсягу запасів на 65566тис.грн., або на 25,1%, грошових коштів на 50291 тис.грн., або на 183,63 % та дебіторської заборгованості, зокрема за товари, роботи, послуги на 11559 тис.грн., або на 14,65%. В той же час, суттєво зменшився обсяг дебіторської заборгованості за виданими авансами – на 17342 тис.грн., або на 44,79%, розрахунками з

бюджетом – на 32644 тис.грн., або на 54,90% та інша дебіторська заборгованість – на 578 тис.грн., або на 1,04%.

Таблиця 2.4

Оцінка динаміки та структури оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки

Стаття активів	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018pp	
	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Абсол.+/-	Відн.%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Запаси	261142	50,02	343739	59,29	326708	54,47	65566	25,10
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	78856	15,10	38355	6,61	90415	15,07	11559	14,65
За виданими авансами	38714	7,41	7497	1,29	21372	3,56	-17342	-44,79
За розрахунками з бюджетом	59452	11,38	30753	5,30	26808	4,46	-32644	-54,90
Інша поточна дебіторська заборгованість	55264	10,58	59766	10,30	54686	9,11	-578	-1,04
Гроші та їх еквіваленти	27387	5,24	97529	16,82	77678	12,95	50291	183,63
Інші оборотні активи	1188	0,22	2098	0,36	2102	0,35	914	76,93
Всього оборотних активів	522003	100	579737	100	599769	100	77766	14,89

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Найбільшу частку у оборотних активах досліджуваного підприємства складають запаси, на кінець 2020 року – 54,47% проти 50,02% у 2018 році. За аналізований період суттєвих змін у структурі оборотних активів не відмічено. Частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на кінець 2020 року склала 15,07% у загальному обсязі оборотних активів проти 15,1% у 2018 році. Частка грошових коштів збільшилась з 5,24% у 2018 році до 12,95% у 2020 році.

Наглядно динаміку складових оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки зобразимо на рис.2.3.

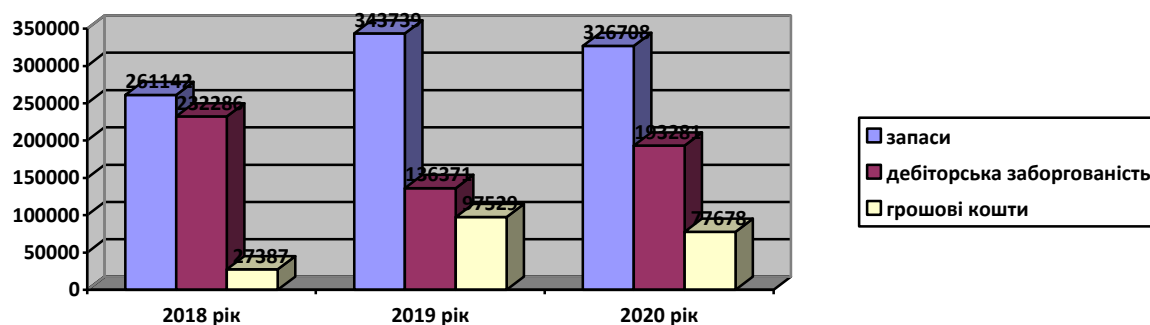


Рис.2.3. Динаміка оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Як бачимо на рис.2.3, у 2019 році відбулось суттєве збільшення запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», грошових коштів та зменшення дебіторської заборгованості.

Загалом в оборотних активах ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є три основних елементи: запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти. Позитивним показником формування структури оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є значне збільшення частки грошових коштів у 2019 році проти 2018 року.

В табл.2.5 проаналізуємо динаміку та структуру джерел формування майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках.

Аналізуючи динаміку джерел формування майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що за останні три роки обсяг джерел фінансування ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» збільшився на 93658 тис.грн., або на 12,05% за рахунок значного збільшення обсягу власного капіталу, що позитивно характеризує діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» та довгострокових зобов'язань та забезпечень.

Таблиця 2.5

Оцінка динаміки та структури пасивів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки

Стаття пасивів	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018pp	
	Тис.грн.	Пит. .вага, %	Тис.грн.	Пит. .вага, %	Тис.грн.	Пит.. вага, %	Абсол.+	Відн.%
Власний капітал	379715	48,87	548554	64,55	548366	62,98	168651	44,41
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	13687	1,76	20182	2,37	19985	2,29	6298	46,01
Поточні зобов'язання та забезпечення	383526	49,36	280945	33,06	302235	34,71	-81291	-21,19
Всього джерел	776928	100	849681	100	870586	100	93658	12,05

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Так, обсяг власного капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за аналізований період збільшився на 168651 тис.грн., або на 44,41%.

Обсяг довгострокових зобов'язань та забезпечень збільшився на 6298 тис.грн., або на 46,01% за останні три роки. Довгострокові зобов'язання на ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» включають переважно довгострокові забезпечення(на кінець 2020 року 94,3% у структурі довгострокових зобов'язань). Загалом, частка довгострокових зобов'язань та забезпечень у джерелах формування майна досліджуваного підприємства складає 2,29% на кінець 2020 року проти 1,76% у 2018 році.

В той же час, обсяг поточних зобов'язань зменшився на 81291 тис.грн., або на 21,19%.

Також відмітимо зміну структури джерел фінансування майна. Якщо у 2018 році частка поточних зобов'язань у пасивах склала 49,36%, то у 2019 році вже – 33,06%, у 2020 році – 34,71%, відповідно збільшилась частка власного капіталу, що вказує на поліпшення фінансової стійкості та платоспроможності

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», з меншення залежності від зовнішнього фінансування.

Наглядно динаміку складових джерел формування майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки зобразимо на рис.2.4.

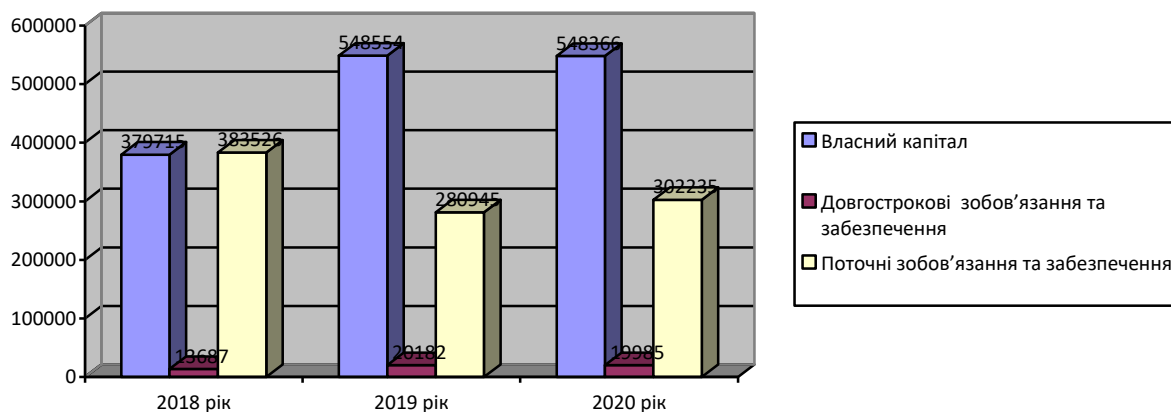


Рис.2.4. Динаміка джерел формування майна ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Як видно на рис.2.4, суттєве збільшення власного капіталу відмічено у 2019 році, який за обсягом суттєво перевищує поточні зобов'язання ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». У 2018 році обсяг власного капіталу був менше обсягу поточних зобов'язань.

Тобто, з 2019 року поліпшилась фінансова стійкість ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

В табл.2.6 проаналізуємо динаміку та структуру власного капіталу за 2018- 2020 роки.

Аналізуючи власний капітал ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що збільшення обсягу власного капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за аналізований період на 168651 тис.грн., або на 44,41% відбулось за рахунок збільшення обсягу додаткового капіталу на 191888 тис.грн..

Таблиця 2.6

Оцінка динаміки та структури власного капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки

Стаття власного капіталу	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018pp	
	Тис.грн.	Пит. вага, %	Тис.грн.	Пит. .вага, %	Тис.грн.	Пит. .вага, %	Абсол. +-	Відн.%
Зареєстрований (пайовий) капітал	1511	0,39	6350	1,15	6350	1,15	4839	320,25
Додатковий капітал	0		191888	34,98	191888	34,99	191888	-
Резервний капітал	7957	2,09	12175	2,21	12175	2,22	12175	153,01
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	370461	97,56	338141	61,64	337953	61,62	-32508	-8,77
Всього власного капіталу	379715	100	548554	100	548366	100	168651	44,41

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Обсяг пайового капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за аналізований період збільшився у 2019 році, відповідно, збільшилась його частка з 0,39% у 2018 році до 1,15% у 2020 році.

Частка додаткового капіталу на кінець 2020 року склала 34,99%.

Обсяг нерозподіленого прибутку у ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» зменшився з 370461 тис.грн. у 2018 році до 337953 тис.грн. у 2020 році, відповідно зменшилась і його частка з 97,56% у власному капіталі ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 році до 61,62% у 2020 році, тобто, обсяг нерозподіленого прибутку зменшився за останні три роки на 32508 тис.грн., або на 8,77%.

Наглядно динаміку складових власного капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках зобразимо на рис.2.5.

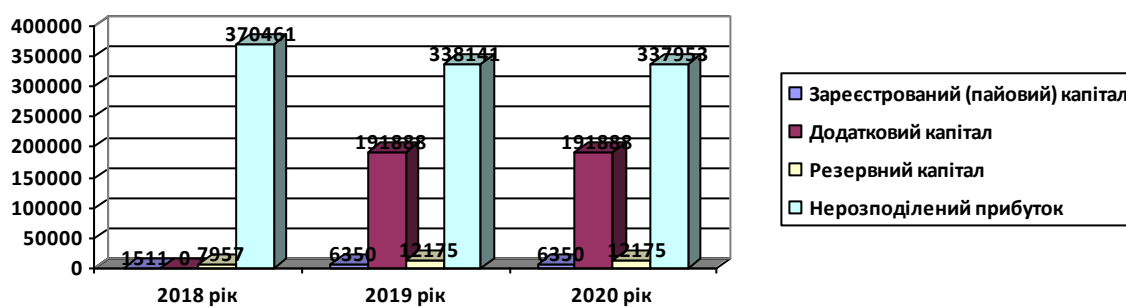


Рис.2.5. Динаміка власного капіталу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Як бачимо на рис.2.5, у власному капіталі ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» головною складовою є нерозподілений прибуток та додатковий капітал, обсяг якого суттєво збільшився у 2019 році.

У табл.2.7 проаналізуємо динаміку та структуру поточних зобов'язань та забезпечень ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках.

Таблиця 2.7

Оцінка динаміки та структури поточних зобов'язань ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки

Стаття зобов'язань	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020/2018pp	
	Тис. грн.	Пит.. вага, %	Тис. грн.	Пит.. вага, %	Тис. грн.	Пит.. вага, %	Абсол. +-	Відн. %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Короткострокові кредити банків	66464	17,32	43114	15,34	25165	8,32	-41299	-62,13
Поточна заборгованість: За довгостроковими зобов'язаннями	2311	0,60	1783	0,63	4169	1,37	1858	80,39
За товари, роботи, послуги	173711	45,29	175688	62,53	224409	74,24	50698	29,18
За розрахунками з бюджетом	6835	1,78	1169	0,41	3753	1,24	-3082	-45,09
За розрахунками зі страхування	113	0,03	95	0,03	666	0,22	553	489,38
З оплати праці	7352	1,91	6175	2,19	8307	2,74	955	12,98

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
За одержаними авансами	114793	29,93	7939	2,82	4723	1,56	-110070	-95,88
Поточні забезпечення	10988	2,86	7372	2,62	10820	3,57	19264	175,31
Інші поточні зобов'язання	959	0,25	37610	13,38	20223	6,69	19264	2008,75
Всього поточних зобов'язань та забезпечень	383526	49,36	280945	33,06	302235	34,71	-81291	-21,19

Джерело: узагальнено за даними підприємства

За аналізований період обсяг поточних зобов'язань зменшився на 81291 тис.грн., або на 21,19% за рахунок суттєвого зменшення поточних зобов'язань за виданими авансами, загалом на 110070 тис.грн., або на 95,88%. Обсяг короткострокових кредитів зменшився на 41299 тис.грн., або на 62,13% за аналізований період. Також відмітимо зменшення заборгованості за розрахунками з бюджетом на 3082 тис.грн., або 45,09%.

В той же час, відмітимо збільшення поточної заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за товари, роботи та послуги у сумі 50698 тис.грн., або 29,18%.

Довгострокові кредити у ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відсутні.

Основною складовою у поточних зобов'язаннях підприємства є поточна заборгованість за товари, роботи, послуги, частка якої на кінець 2020 року склала 74,24% проти 45,29% у 2018 році.

За рахунок значного зменшення обсягу поточних зобов'язань за виданими авансами у 2020 році змінилась структура поточних зобов'язань. Так, частка поточних зобов'язань за розрахунками за виданими авансами у 2018 році склала 29,93%, у 2020 році – 1,56%.

Частка короткострокових кредитів у структурі поточних зобов'язань ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» зменшилась з 17,32% у 2018 році до 8,32% у 2020 році.

Наглядно динаміку основних складових поточних зобов'язань ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у 2018 -2020 роках зобразимо на рис.2.6.

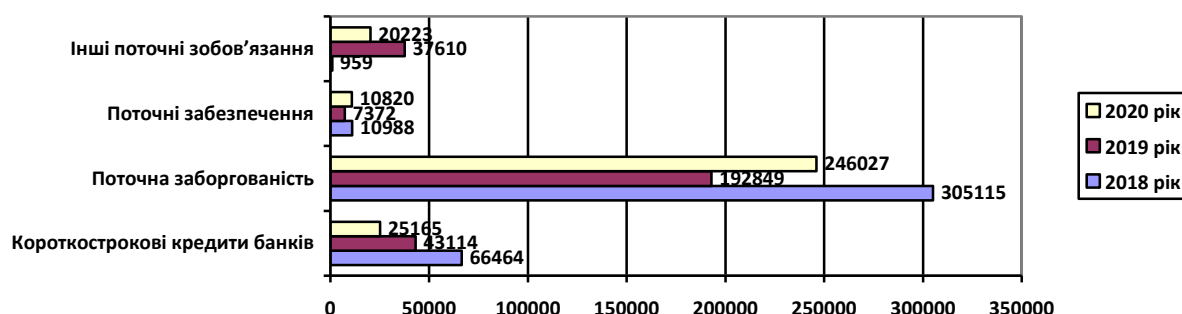


Рис.2.6. Динаміка поточних зобов'язань ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018 -2020 роки, тис.грн.

Джерело: звітність підприємства

Як бачимо на рис.2.6, у 2019 році відбулися суттєві зміни у обсягу та структурі поточних зобов'язань ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за рахунок зменшення обсягу поточних зобов'язань за виданими авансами та короткострокових кредитів.

Таблиця 2.8

Ліквідність балансу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018-2020рр., тис. грн.

Актив	2018	2019	2020	Пасив	2018	2019	2020	Платіжний надлишок,недостача		
								2018	2019	2020
A1	27387	97529	77678	П1	305115	192849	246027	-277728	-95320	-168349
A2	233474	138469	195383	П2	77452	80724	45388	156022	57745	149995
A3	261142	343739	326708	П3	13687	20182	19985	247455	323557	306723
A4	254925	269944	270817	П4	379715	548554	548366	-124790	-278610	-277549

Джерело: складено за інформацією підприємства

При аналізі платоспроможності за групами активів і пасивів (A1, A2, A3, A4, П1, П2, П3, П4) активи групуються за ступенем ліквідності:

- A1-найбільш ліквідні активи (до їх складу входить грошові кошти + короткострокові фінансові вкладення);

- А2-швидкоореалізовані активи (до їх складу входить дебіторська заборгованість + інші активи);
- А3-повільно реалізовані активи (до їх складу входить запаси + ПДВ за придбаними цінностями + довгострокові фінансові вкладення);
- А4 – важко реалізовані активи (до їх складу входить необоротні активи - довгострокові фінансові вкладення).

Пасиви групуються за ступенем терміновості їх оплати:

- П1-найбільш термінові зобов'язання (до їх складу входять кредиторська заборгованість);
- П2-короткострокові пасиви (до їх складу входять короткострокові позикові кошти + інші короткострокові зобов'язання);
- П3-довгострокові пасиви (до їх складу входять довгострокові зобов'язання);
- П 4-постійні пасиви (до їх складу входять капітал і резерви + Доходи майбутніх періодів + оціночні зобов'язання).

Баланс підприємства не є ліквідним, оскільки не виконуються умови ліквідності балансу і спостерігається наступна ситуація:

2018 рік: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

2019 рік: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

2020 рік: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Таким чином, на даний момент підприємство не володіє достатнім обсягом грошових коштів для покриття термінових поточних зобов'язань також обсяг власного капіталу значно перевищує обсяг необоротних активів. В той же час, досліджуване підприємств ов змозі погасити середньострокові та довгострокові зобов'язання

Зростання дебіторської та кредиторської заборгованості може свідчити про погану платоспроможність замовників, а відповідно і зниження платоспроможності підприємства. Проведений за викладеною схемою аналіз ліквідності балансу є наближеним.

В табл.2.9 проаналізуємо платоспроможність досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ
«Запорізький абразивний комбінат» за 2018-2020 роки**

Показники	норматив	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Приріст 2020/2018р Абс,+-
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,0-2,5	1,36	2,06	1,98	0,62
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,07	0,35	0,26	0,19
Коефіцієнт термінової ліквідності	Більше 1	0,68	0,84	0,9	0,22
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0,49	0,64	0,63	0,14
Коефіцієнт фінансової залежності	<0.5	0,51	0,36	0,37	-0,14
Коефіцієнт фінансування (або фінансового ризику)	<1.0 зменшення	0,97	0,49	0,53	-0,44
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,26	0,51	0,49	0,23
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0, 25 збільшення	0,36	0,54	0,54	0,18

Джерело: розраховано за даними підприємства

Аналізуючи показники ліквідності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що абсолютна ліквідність підприємства перевищує норматив у 2020 році, і хоча поточна та загальна ліквідність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» трохи менше норматива у 2020 році, все ж ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є ліквідним підприємством, має достатній обсяг власного оборотного капіталу у 2019 та 2020 роках, за аналізований збільшився обсяг власного оборотного капіталу, що зменшило коефіцієнт фінансового ризику та знизило залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Тобто, досліджуване підприємство є ліквідним та платоспроможним.

Важливими показниками ефективності використання капіталу є показники оборотності, або ділової активності, які ми проаналізуємо в табл.2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ділової активності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018-2020 роки

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Приріст 2020/2018 р абс,+-
Коефіцієнт оборотності				
Активів	2,0	1,52	1,17	-0,83
Оборотних активів	2,98	2,22	1,7	-1,28
Дебіторської заборгованості	6,72	9,49	5,28	-1,47
Кредиторської заборгованості	3,09	3,88	2,8	-0,29
Запасів	4,54	3,17	2,59	-1,95
Термін обороту				
Активів	182	240	312	130
Оборотних активів	122	164	215	93
Запасів	80	115	141	61
Термін погашення, дні				
Дебіторської заборгованості	54	38	69	15
Кредиторської заборгованості	118	94	130	12
Тривалість операційного циклу	134	153	210	76

Джерело: розраховано за даними підприємства

Аналізуючи отримані дані табл.2.10 відмітимо, що ділова активність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» у аналізованому періоді погіршилась. Так, збільшився термін обороту оборотних активів на 93 дні, запасів на 61 день, дебіторської заборгованості на 15 днів. Загалом тривалість операційного циклу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» збільшилась з 134 днів у 2018 році до 210 днів у 2020 році.

В той же час, найменший період обороту дебіторської та кредиторської заборгованості спостерігаємо у 2019 році, коли відбулось значне зменшення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості.

В таблиці 2.11 проаналізуємо ефективність діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018-2020 роки.

Таблиця 2.11

Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2018-2020 роки, %

Показники	2018 рік	2019 р.ік	2020 рік	Приріст 2020/2018 р Абс,+/-
Рентабельність продажів	5,41	-0,71	0,31	-5.1
Рентабельність продукції	31,36	18,22	16,96	-14,4
Рентабельність операційної діяльності	8,08	-0,27	0,7	-7.38
Рентабельність сукупного капіталу	10,81	-1,08	0,37	-10.44
Рентабельність власного капіталу	22,1	-1,68	0,58	-21,52
Рентабельність інвестованого капіталу	21,93	-3,27	1,06	-20,87
Рентабельність оборотного капіталу	16,09	-1,58	0,53	-15,56

Джерело: узагальнено за даними підприємства

Як бачимо з проведених розрахунків у табл. 2.11, за аналізований період прибутковість ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» має негативну тенденцію. Суттєво зменшилась рентабельність продукції, з 31,36% у 2018 році до 16,96% у 2020 році, рентабельність власного капіталу знизилась на 21,52 п.п, до 0,58% у 2020 році, рентабельність оборотного капіталу зменшилась на 15,56 п.п., до 0,53% у 2020 році.

У 2019 році від операційної діяльності підприємства було отримано збиток у сумі 3486 тис.грн., що зумовило і від'ємний фінансовий чистий результат (чистий збиток) у сумі 9242 тис.грн., проти 84 355 тис.грн. чистого прибутку у 2018 році та 3183 тис.грн. чистого прибутку за результатами 2020 року.

Отже, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є ліквідним та платоспроможним підприємством, проте може погасити тільки середньострокові та довгострокові зобов'язання, обсяг власного капіталу значно перевищує обсяг необоротних активів. За остання три роки значно погіршилась ділова активність підприємства. У 2019 році було отримано збиток від операційної діяльності і відповідно чистий збиток від звичайної діяльності. У 2020 році ефективність діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» була значно нижче ніж у 2018 році.

2.2. Аналіз кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

До істотних проблем, які впливають на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», належить:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- високі відсотки відсоткові ставки для отримання кредитних ресурсів, висока конкуренція в галузі, часті зміни та нерегульованість базового законодавства України;
- підвищення цін на енергоносії;
- нестача обігових коштів;
- пандемія КОВІД-19.

Ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень - висока.

Основні ризики діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»:

- невизначеність економічного курсу країни;
- спад економіки через пандемію COVID-19, як в країні так і в світі.

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» припускає здійснити всі дії, спрямовані на зниження впливу таких змін на свою діяльність, в тому числі - скорочення витрат виробництва, скорочення персоналу, скорочення інвестиційних планів. У випадку несприятливого розвитку ситуації в регіоні ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» планує:

- оптимізувати структуру витрат;
- провести скорочення витрат підприємства.

З точки зору ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», ризики пов'язані зі зміною загальної політичної ситуацією в державі, є значними і зможуть вплинути на фінансовий стан підприємства. Ризики, пов'язані з можливими

військовими конфліктами, введенням надзвичайного стану і страйками в Україні і / або Запорізькій області можливі.

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» здійснює свою діяльність в регіоні з розвинутою транспортною інфраструктурою і не підданий ризикам, пов'язаним з припиненням транспортного сполучення у зв'язку з віддаленістю та / або важкодоступністю. Також регіон, в якому здійснює свою діяльність підприємство, не схильний до підвищеної небезпеки стихійних лих і т.п.

Заходи захисту діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: скорочення витрат виробництва, скорочення персоналу, скорочення інвестиційних планів.

Заходи розширення виробництва та ринків збуту ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: зниження собівартості продукції та освоєння нових видів продукції, впровадження новітніх технологій та енергозберігаючі програми.

Для продажу по території України, а також в країни близького та далекого зарубіжжя, з великими кінцевими споживачами укладаються прямі контракти, а з рештою клієнтів використовується дилерська мережа (Україна), або поставки здійснюються через оптових покупців (далеке зарубіжжя). Джерела сировини: "Demireller", Турція (боксити), "Elmin Bauxites S.A.", Греція (боксити), "Steuermann mbH", Австрія (нафтококс), "Ab Etiproducs Oy", Фінляндія (борна кислота), "Nenan Huixin Import & Export Trade Co Ltd", Китай (карбід кремнію зелений).

Доступність сировини ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: джерела сировини достатньо доступні, що дозволяє безперебійно виконувати замовлення покупців.

Динаміка цін на сировину: Ціни на сировину коливаються у відповідності до курсу валюти. За 2020 рік за рахунок зміни цін на сировину та енергоресурси витрати на виробництво знизилися на 380,8 млн.грн, в тому числі, ціни знизилися на: електроенергію на 5,5 %; на природій газ на 24,4 %. Для

виробництва електрокорунду нормального: боксити на 5,4 %; нафтококс на 5,5 %; антрацит на 24 %, електродна маса на 14,4%. Для виробництва карбіду кремнію: нафтококс на 11%;. Для виробництва нітриду та карбіду бора: графітир. вироби на 10,8%; карбамід на 15,6 %. Для виробництва абразивного інструменту: шліфматеріали ЕКБ на 8%; смоли на 10,5%; пульвербакеліт на 5,4%; кріоліт на 15,6%; плити вогнетривкі на 4,6%. Для виробництва шкурки шліфувальної: на тканину на 16,4%; смоли на 9,9%.

На об'єм виробництва усіх видів продукції основний вплив здійснює конкуренція з боку китайських виробників аналогічної абразивної продукції. Рівень впровадження нових технологій, нових товарів - низький.

В Україні немає аналогів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» з виробництва електрокорунду нормального, карбіду кремнію та карбіду бору. Інформація про конкуренцію в галузі: електрокорунд нормальний - виробники Китаю; карбід кремнію чорний - ВАТ " Волзький абразивний завод", Росія; карбід бору - виробники Китаю; відрізнi круги - LLC KLINGSPOR, Німеччина, виробники Китаю.

Особливості продукції(послуг) ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: випуск абразивної продукції стабільно високої якості.

Перспективні плани розвитку ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»:

-Модернізація діючого виробництва та впровадження нових видів продукції.

- Модернізація печі плавлення №2 виробництва електрокорунду нормального.

-Модернізація виробництва шліфматеріалів електрокорунду нормального.

-Модернізація виробництва абразивного інструменту на керамічній зв'язці.

Опис обраної політики щодо фінансування діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: за рахунок власних коштів. Можливі шляхи покращення ліквідності за оцінками фахівців ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»:

підвищення рентабельності виробництва за рахунок зниження собівартості продукції і одержання прибутків, повернення із бюджету заборгованості комбінату.

Як було нами відмічено у теоретичному розділі дипломної роботи, на кредитоспроможність підприємства впливають як зовнішні так і внутрішні фактори.

Проведемо STEP – аналіз, для чого проаналізуємо вплив чотирьох факторів на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», зокрема: економічних, політичних, технологічних та соціальних (табл..2.12).

Таблиця 2.12

STEP - аналіз ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Група факторів	Фактор	Вплив на діяльність підприємства	Можливі заходи щодо зменшення/уникнення впливу
1	2	3	4
1.Економічні	Загроза інфляції, грошової емісії	Знецінення грошових накопичень підприємства	Проведення фінансових операцій зберігаючих купівельну спроможність грошових коштів
1.1.Девальвація національної грошової валюти	Труднощі з отриманням довгострокових кредитів для розвитку бізнесу	Скорочення меж бізнесу з віддаленими результатами віддачі	Розробка короткострокових проектів
1.2.Зменшення виробництва	Подорожчання ресурсів.	Стимулювання постачання в кредит	Мотивація попередньої оплати споживачами
1.3.Збільшення безробіття	Здешевлення робочої сили, вивільнення працівників	Формування раціональної кадрової структури	Мотивація кваліфікованого персоналу
2.Політичні	Зміна керівництва на державному рівні	Розрив партнерських відносин з країнами – партнерами	Страхування від політичних ризиків
2.1.Зниження стабільності в суспільстві	Збільшення ймовірності соціальних потрясінь	Зміна законодавства	Використання інших напрямів діяльності
2.2.Прояв в органах державної влади лобі від політичних партій	Вплив політичного лобі на конкуренцію	Посилення конкуренції	Ціновий демпінг

Продовження таблиці 2.12

1	2	3	4
3.Технологічні	Впровадження досягнень науки у виробництво	Поява нових технологій	Додаткові інвестиції у новітні розробки
3.1.Автоматизація	Скорочення витрат на виробництво	Конкуренція за ціною продукції	Впровадження новітніх технологій
3.2.Комп'ютеризація	Удосконалення виробництва	Конкуренція за якістю послуг	Використання сучасних ІТ технологій
4.Соціальні	Збільшення мобільності населення	Збільшення плинності персоналу	Удосконалення системи стимулювання праці
4.1.Зниження реальних доходів населення	Зниження купівельної спроможності населення	Зменшення обсягів реалізації	Розширення продуктової лінійки
4.2.Зниження рівня освіти	Зниження трудової дисципліни та виникнення конфліктів	Проблеми кваліфікації персоналу при освоєнні нових технологій.	Перекваліфікація кадрів

Джерело: власна розробка

Треба відмітити, що політичні, фінансово-економічні, виробничо-технологічні фактори мають вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». А зокрема, це такі як: недосконалість податкового законодавства, конкуренція на ринку. Внаслідок чого, виникають валютні, кредитні, соціальні та інші ризики. ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» здійснює свої операції в ході своєї звичайної діяльності та керівництво вважає, що воно вжило всі необхідні заходи для підтримки економічної стабільності в цих умовах.

Вплив економічних зовнішніх факторів на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може проявитись у формі інфляції, зменшення обсягу реалізації, збільшення рівня безробіття, що може позначитись на знеціненні грошових накопичень ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», скорочення бізнесу з довгостроковою віддачею, вимушеному постачанню продукції в кредит.

В даному випадку можливими заходами щодо нейтралізації впливу економічного фактору на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може бути проведення фінансових операцій зберігаючи купівельну спроможність грошових коштів (інвестиції у виробництво), розробка короткострокових проектів, стимуляція попередньої оплати споживачами (акції, дисконтні знижки, бонуси).

Політичний фактор може вплинути на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» як зміна керівництва як на державному так і на місцевому рівнях, політичне лобіювання конкурентів що, відповідно, змусить розірвати партнерські відносини з іншими регіонами (наприклад, з Білорусією), зміна законодавчих актів вплине на регулювання господарської діяльності, посилить конкуренцію. Можливими заходами щодо зменшення впливу політичного фактору може бути страхування від політичних ризиків, переорієнтація на інші види діяльності, ціновий демпінг щодо конкурентів.

Вплив технологічного фактору на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може бути зумовлено появою нових технологій, які зумовлять підвищення якості послуг та зменшення витрат. Можливим заходами щодо зменшення впливу технологічного фактору на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може бути інвестування у новітні технології.

Соціальний фактор може проявитися у збільшенні мобільності населення, що в свою чергу вплине на плинність кадрів на ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», зниження купівельної спроможності зумовить зменшення обсягів реалізації, зниження трудової дисципліни вплине на кваліфікацію персоналу при освоєнні нового обладнання. Можливими заходами щодо нейтралізації соціального фактору на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може бути удосконалення системи стимулювання персоналу, перекваліфікація кадрів та розширення продуктової лінійки.

Визначивши перелік факторів та їх вплив на діяльність досліджуваного підприємства оцінимо значимість кожного фактору для ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» шляхом присвоєння йому певного значення від одиниці до нуля в загальній сумі -1. Надамо оцінку ступеня впливу кожного фактору на стратегію досліджуваного підприємства по 5 бальній шкалі: 5-максимальний вплив, 1 – відсутність впливу. Результати аналізу зовнішніх факторів на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» наведено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.35

**Розрахунок впливу зовнішніх стратегічних факторів на діяльність
ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»**

Фактори	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Економічні	0,3	3	0,9
Політичні	0,2	2	0,4
Технологічні	0,4	3	1,2
Соціальні	0,1	1	0,1
Разом	1,0	-	2,6

Джерело: власна розробка

Як бачимо з отриманих даних в таблиці 2.13 найбільший вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» мають технологічні та економічні фактори. В той же час, отримана середньозважена оцінка 2,6 показує що реакція ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» на стратегічні фактори зовнішнього середовища перебуває на середньому рівні. Найбільший вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» мають такі зовнішні фактори: рівень цін на продукцію та впровадження інноваційних технологій.

В таблиці 2.14 проаналізуємо вплив факторів внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Як бачимо з отриманих даних в таблиці 2.14, з внутрішніх факторів найбільший вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» має персонал та конкуренти, загальна середньозважена оцінка впливу факторів

внутрішнього середовища складає 6,5, що вказує на значний вплив внутрішніх факторів на діяльність досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.14

Розрахунок впливу факторів внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Фактори	Вплив фактору	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
1	2	3	4	5
1.Постачальники	Даний фактор має слабкий вплив, так як компанія має довгострокові контракти	0,2	2	0,4
2.Конкуренти	Основними конкурентами є виробники з Китаю. Вплив даного фактору є значним	0,5	5	2,5
3.Персонал	Висока плинність персоналу суттєво впливає на стійкість компанії	0,6	5	3,0
4.Керівництво	ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є приватною власністю тому, керівництво зацікавлене у отриманні максимального прибутку та розширенні частки ринку	0,2	3	0,6
Разом	-	1	-	6,5

Джерело: власна розробка

SWOT аналіз ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» проведемо в таблиці 2.15.

Проблеми, які впливають на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», це проблеми, пов'язані із внутрішньою політикою держави: збільшення цін на енергоносії, поглиблення платіжної кризи в Україні, нестабільність валютного курсу, зростання цін, коливання купівельної спроможності населення при нестабільній фінансовій ситуації у державі, сезонність попиту та виробництва, велика конкуренція на ринку збуту. Послаблення ролі держави у захисті вітчизняних виробників, порушення цінової політики, нерозвиненість ринкових відносин в сфері виробництва мають значний негативний вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». Також істотними проблемами, що впливають на діяльність є зміни в податковому законодавстві. Ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень доволі значна.

Таблиця 2.15

SWOT аналіз ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Доступність сировини Постійне збільшення переліку продукції Нееластичний попит на більшість товарів в асортименті забезпечить постійний попит навіть у разі зниження економічного зростання	Високий рівень зносу основних засобів Значний обсяг дебіторської заборгованості Наявність значних обсягів кредиторської заборгованості та залежність від домовленостей із постачальниками
Можливості	Загрози
Скорочення витрат Модернізація обладнання Поліпшення державної політики щодо захисту вітчизняного виробника Поліпшення платоспроможності населення і зростання споживання Впровадження нових технологій	Введення військового стану на території області Короткострокове погіршення деяких фінансових показників через збільшення боргового навантаження у зв'язку з фінансуванням розширення компанії і коливаннями курсу валют Збільшення конкуренції на ринку з боку іноземних виробників Зміни у законодавстві

Джерело: власна розробка

Певний вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» мають фінансово-економічні, виробничо-технологічні та соціальні фактори. До головних комерційних ризиків на внутрішніх ринках слід віднести: конкуренцію, діяльність законодавчих та виконавчих органів влади. До головних проблем, які впливають на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» на зовнішніх ринках слід віднести: високу конкуренцію; цінову нестабільність; зміни законодавства (введення нових правил, зміни функціонування дозвільної системи, тарифне та податкове законодавство); антидемпінги.

Основними конкурентами ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є виробники з Китаю. Відмінність між продукцією полягає у якості та ціновій політиці, проте з врахуванням карантинних обмежень та суттєвого зниження платоспроможності конкуренція нині виражена досить сильно.

Таким чином, найбільший вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» мають технологічні та економічні фактори. В той же час,

отримана середньозважена оцінка 2,6 показує що реакція ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» на стратегічні фактори зовнішнього середовища перебуває на середньому рівні. Найбільший вплив на діяльність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» мають такі зовнішні фактори: рівень цін, нестабільність політичного та економічного становища України.

В таблиці 2.16 проведемо діагностику економічної стійкості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за основними складовими елементами методом експертних оцінок за шкалою від 0 до 10 з врахуванням коефіцієнту вагомості.

Таблиця 2.16

Діагностика економічної стійкості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Елементи	Коефіцієнт вагомості	Середній бал	Оцінка з врахуванням коефіцієнту вагомості
Виробнича стійкість	0,2	7	1,4
Фінансова стійкість	0,48	3	1,44
Інноваційна стійкість	0,17	6	1,02
Маркетингова стійкість	0,15	7	1,05
Інтегральна оцінка	1		4,91

Джерело: власна розробка

Як бачимо з табл.2.16, найбільш високий бал у елементах економічної стійкості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» спостерігаємо у виробничій та маркетинговій стійкості. Проте, з фінансовою стійкістю у ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» було найгірше. У 2019 році було отримано значну суму збитку, підприємство має значну кредиторську заборгованість, що зумовлена значним обсягом дебіторської заборгованості, яка виникла у зв'язку з заборгованістю за реалізовані товари організаціям.

Проаналізуємо ймовірність банкрутства ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за моделлю Альтмана з використанням формули 1.1.

$$Z_{2018} = 1,2 \frac{522003 - 383526}{776928} + 1,4 \frac{84355}{776928} + 3,3 \frac{108393}{776928} + 0,6 \frac{1511}{13687 + 383526} + \frac{1558885}{776928} =$$

$$= 1,2 * 0,17 + 1,4 * 0,11 + 3,3 * 0,14 + 0,6 * 0,04 + 2,0 = 2,86$$

$$Z_{2019} = 1,2 \frac{579737 - 280945}{849681} + 1,4 \frac{-9242}{849681} + 3,3 \frac{0}{849681} + 0,6 \frac{6350}{20182 + 280945} + \frac{1291148}{849681} =$$

$$= 1,2 * 0,35 + 1,4 * (-0,11) + 3,3 * 0 + 0,6 * 0,021 + 1,52 = 1,8$$

$$Z_{2020} = 1,2 \frac{599769 - 302235}{870586} + 1,4 \frac{3183}{870586} + 3,3 \frac{4697}{870586} + 0,6 \frac{6350}{19985 + 302235} + \frac{1020172}{870586} =$$

$$= 1,2 * 0,34 + 1,4 * 0,0036 + 3,3 * 0,0054 + 0,6 * 0,02 + 1,17 = 1,66$$

Згідно критеріїв у табл.1.4, якщо у 2018 році ризик банкрутства був помірний в межах 35-50% вірогідності, то у 2020 році він суттєво збільшився та ймовірність банкрутства складає 80 -100%.

Оцінку кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» проведемо в табл.2.17 за 10 бальною шкалою, за умови -10 мах, 0 – мінімум, з врахуванням коефіцієнта вагомості.

Таблиця 2.17

Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Показник	Сутність	Коефіцієнт вагомості	Середній бал	Оцінка з врахуванням коефіцієнту вагомості
1	2	3	4	5
Внутрішня ефективність	Оцінюється з точки зору можливостей управління внутрішніми ресурсами (витратами і капіталом)	0,1	4	0,4
Зовнішня ефективність	Характеризує адаптивність підприємства та гнучкість системи управління	0,1	7	0,7
Ринкова ефективність	Показує наскільки повно задовольняються запити споживачів	0,07	8	0,56
Оптимальна ефективність	Характеризує раціональне використання всіх ресурсів підприємства	0,1	3	0,3
Стратегічна ефективність	Відображає ступінь досягнення цілей управління	0,08	6	0,48

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4	5
Тактична діяльність	Характеризує економічність рішень по використанню ресурсів на підприємстві	0,11	2	0,22
Комерційна діяльність	Оцінюється шляхом співвідношення фінансових результатів і витрат на їх отримання, характеризує досягнення прибутковості	0,16	1	0,16
Бюджетна діяльність	Визначається як перевищення доходів над витратами при реалізації проекту з удосконалення управління підприємством	0,12	3	0,36
Економічна діяльність	Враховує витрати і результати діяльності підприємства, що зачіпають інтереси всіх учасників	0,16	3	0,48
Інтегральна кредитоспроможність	Визначається шляхом підсумовування показників, використовуваних для оцінки підприємства і системи управління	1,00		3,66

Джерело: власна розробка

Таким чином, кредитоспроможність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» складає 3,66 балів за 10 бальною шкалою, тобто нижче середнього рівня, що зумовлено переважно неефективністю управління як власними так і інвестованими ресурсами на досліджуваному підприємстві, що і зумовило значну нестачу власного оборотного капіталу, високу залежність від зовнішнього фінансування, збитковість звичайної діяльності у 2019 році, значний обсяг дебіторської заборгованості.

Найбільш низький показник кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» має комерційна діяльність, яка показує неефективність управління прибутковістю підприємства, економічна діяльність теж має досить низьке значення, що пов'язано з високим терміном обертання коштів, значним обсягом дебіторської заборгованості та запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ»

3.1. Розробка напрямів поліпшення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Стратегія подальшої діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» щодо розширення виробництва, реконструкції, поліпшення фінансового стану спрямована на технічне переобладнання виробництва, оновлення основних засобів і виробничих потужностей, дотримання чинного законодавства, в тому числі і природоохоронного, виконання виробничої програми та організаційно-технічних засобів в межах запланованого фінансування. Для забезпечення успішної роботи в 2021 році намічені технічні заходи для поліпшення техніко-економічних показників економії енергетичних і сировинних ресурсів, зниження викидів шкідливих речовин, поліпшення умов праці.

Загальними напрямками стратегічного розвитку ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» та основними стратегічними задачами є посилення конкурентних позицій комбінату на європейському ринку.

Основні фінансові інструменти підприємства, які несуть в собі фінансові ризики, включають грошові кошти, дебіторську заборгованість, кредиторську заборгованість, та піддаються наступним фінансовим ризикам:

ринковий ризик: зміни на ринку можуть істотно вплинути на активи/зобов'язання. Ринковий ризик складається з ризику процентної ставки і цінового ризику;

ризик втрати ліквідності: товариство може не виконати своїх зобов'язань з причини недостатності (дефіциту) обігових коштів; тож за певних несприятливих обставин, може бути змушене продати свої активи за більш низькою ціною, ніж їхня справедлива вартість, з метою погашення зобов'язань;

кредитний ризик: товариство може зазнати збитків у разі невиконання фінансових зобов'язань контрагентами (дебіторами).

За результатами оцінки кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» відмітимо, що проблемою підприємства в даній сфері визначаються станом дебіторської заборгованості і запасів.

Протягом 2018-2020 рр. хоча сума дебіторської заборгованості зменшилася від 232286 тис. грн. до 193281 тис. грн., тобто 16,8%, все же є досить значною, а вартість запасів зросла від 261142 тис. грн. до 326708 тис. грн., тобто на 25,1%. При цьому виручка в 2020 році зменшилася в порівнянні з 2018 роком на 34,56%.

Отже, відносно зменшення суми дебіторської заборгованості та збільшення вартості товарно-матеріальних запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» було значно вищим, ніж приріст доходу.

Отже, для ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є важливим заходом зменшення вартості оборотних активів, що абстрагується за допомогою активних розрахунків, та засобом підвищення вартості нових запасів до розумного рівня.

Наприклад, на паливо припадає в структурі запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» станом на 31 грудня 2020 року частка цього компоненту в запасах становила 16%.

Тому заходи, спрямовані на підвищення вартості нових запасів до розумного рівня, повинні зосереджуватись на формуванні запасів палива, необхідних для виробничого процесу ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Розглянемо здатність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» зменшити суму дебіторської заборгованості та запобігти накопиченню в майбутньому. Як відомо, в основі більшості економічних процесів лежить приховане протиріччя. Виробники можуть встановлювати високі ціни, щоб максимізувати прибуток, але стикаються з нестачею платоспроможного попиту

та нескінченною модернізацією виробництва, та з нестачею коштів на такі цілі. Те саме питання стосується запобіганню збільшенню дебіторської заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Сучасна практика управління фінансами забезпечує два способи управління дебіторською заборгованістю всередині підприємства: управління на основі самоуправління та аутсорсингу.

Для самостійного управління дебіторською заборгованістю використовуються лише ресурси компанії (робоча сила, фінанси, технології). Для цього можна створити спеціальні служби, такі як кредитні контролери та служби безпеки.

Також ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може використовувати наступні заходи для управління дебіторською заборгованістю в рамках самостійного управління та зменшення ризику виникнення:

1) Управління статусом звірки з боржником з метою зменшення / усунення відстроченої / простроченої заборгованості.

2) Зосередження на більшій кількості боржників, щоб зменшити ризик невиконання зобов'язань одним чи кількома великими боржниками.

3) Відстежувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу для фінансової стабільності компанії).

4) Використання методу надання знижок за умови дострокового погашення боргу. Згідно з практикою ведення бізнесу в країні з добре розвиненою ринковою економікою, пропозиції зі знижками широко використовуються в бізнес-структурах (такі політики виграють від коштів, отриманих раніше запланованого, і сума цього прибутку (оскільки вона стає більшою), ніж знижка сума). Якщо компанія не використовує знижки для дострокового погашення боргу, вона може втратити частину свого прибутку.

5) Оцінка платоспроможності боржника та ділової репутації. Інформація про нових ділових партнерів є важливою в цьому контексті.

6) Якщо є невизначеність у погашенні претензії, працювати лише за умови 100% передоплати. Відповідно, прагнути до 100% передоплати з першою доставкою товару, виконанням робіт, наданням послуг, тобто перевіркою доброчесності нового контрагента та платіжної дисципліни.

7) Обмеження дебіторської заборгованості, тобто встановлення максимальної позики перед контрагентом, наприклад, при продажу товарів у кредит.

8) Ретельний юридичний аналіз контрактної документації. Використання положень угоди щодо інших способів забезпечення санкцій та зобов'язань за порушення умов співпраці.

9) Страхування ризику несплати.

10) Самострахування ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, особливо шляхом створення резерву сумнівних рахунків.

Одним із способів управління дебіторською заборгованістю є аутсорсинг. Термін "аутсорсинг" запозичений з англійської і буквально трактується як використання чужих ресурсів. Іншими словами, аутсорсинг - це контракт на непрофільну функцію на основі контракту з іншими організаціями, які спеціалізуються на виробництві конкретної продукції, виконанні робіт, наданні послуг і мають відповідний досвід, знання, персонал та технічні засоби. .

Перевага аутсорсингу полягає в тому, що він може ефективно вирішувати нереальні або неможливі проблеми, які компанія вирішує самостійно через високу вартість або брак (брак) необхідних ресурсів. Особливо це стосується малого бізнесу, оскільки лише великі компанії можуть створювати та використовувати службу безпеки. Крім того, аутсорсингові компанії гарантують більш спеціалізовані рішення для покладених завдань.

Сьогодні ринкова інфраструктура забезпечує зовнішнє управління дебіторською заборгованістю та послуги компаніям, які потребують різноманітних пакетів послуг. Це можуть бути вузькоспеціалізовані послуги

(наприклад, збір інформації про підрядників або стягнення боргу на основі судових рішень) та різні послуги (юридичні чи факторингові).

Ринок послуг аутсорсингу управління дебіторською заборгованістю складається з:

- Кредитні послуги офісу (збір та аналіз інформації, формування єдиної бази даних контрагента);

- Страхові послуги (страховики страхують ризики кредиторів);

- Кредитні послуги (банки та інші фінансові установи надають кредиторам необхідні фінансові ресурси).

- Юридичні послуги (юридичний супровід бізнесу з контрагентами);

- Факторинг (набір послуг з управління боргом, що включає оцінку платоспроможності боржника, управління своєчасними платежами за боргом, компенсацію кредитного ризику, фінансування кредиторів, консультування);

- Колекторна служба (працює для стягнення великих сум однотипних боргів).

Прискорення процесу погашення боргу зумовлене також сучасною формою рефінансування. Рефінансування означає переведення дебіторської заборгованості на інші форми ліквідних активів (готівку або високоліквідні цінні папери) компанії для прискорення розрахунків.

Однією з основних форм рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг. Факторинг - це продаж облігації на користь факторингової компанії чи банку. Наприклад, банки стягують з продавця вартість поставлених товарів, виконану роботу, надані послуги та прострочені терміни оплати (дебіторська заборгованість) на підставі договору платіжних операцій шляхом факторингу.

У компанії є основна дебіторська заборгованість (вирахована комісія компанії з факторингу, ризик трансакції, поточні процентні ставки та термін погашення).

Український ринок факторингу дуже молодий і знаходиться в стадії формування. На додаток до компаній-постачальників, які використовують

факторинг для своєї господарської діяльності, певний прибуток отримує компанія-покупець (або боржник). До них належать:

Відстрочка платежу за той період, який дійсно потрібен покупцеві.

Можливість збільшення закупівель без залучення додаткового капіталу.

Зниження витрат на фінансування поставок.

Факторинг є найкращим рішенням для українських невеликих підприємств за таких умов:

1. Традиційні джерела фінансування (банківський кредит та овердрафт) вже вичерпали цей потенціал. Компанія не має достатньо активів для забезпечення застави.

2. Сезонні коливання попиту спричиняють дефіцит коштів.

3. Кошти компанії «заморожені» у дебіторській заборгованості.

4. Швидке зростання бізнесу вимагає накопичення додаткового капіталу.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може використовувати такі методи для запобігання та зменшення дебіторської заборгованості залежно від ситуації.

-Передоплата;

-Використання методу надання знижок за умови дострокового погашення боргу.

-Гарантійні зобов'язання щодо погашення боргу третіми особами.

-Страхування за ненадання або несвоєчасне отримання платежів.

-Продаж боргу за пільговою ціною.

-Продаж розстрочки продукції (комерційний кредит продавця);

-Факторизація;

-Погашення ліквідних та цінних боргів.

У порядку пріоритетності (з точки зору можливості запобігання виникненню прострочених вимог) відповідні методи можна організувати наступним чином.

- 1 місце-факторизація;
- 2 місце - передоплата;
- 3 місце - Використання методів, що пропонують знижки за умови дострокового погашення боргу.
- 4 місце-Вексельний спосіб оплати.
- 5 місце - Гарантування зобов'язання щодо повернення боргу третьою стороною.

Тому в якості пріоритету управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» вибираємо можливість скористатися послугами факторингу, що надаються місцевими банками м. Запоріжжя.



Рис.3.1. Схема факторингової операції

Умовні позначення для рисунку:

1. Продавець підписує з компанією (факторинговою компанією, зазвичай банком) договір про надання факторингових послуг та погоджується зі списком покупців факторингового бізнесу.
2. Продавець доставляє товари (послуги, роботи) покупцеві на умовах післяплати.
3. Покупець подає відповідні документи для підтвердження доставки.
4. Продавець передає отриманий документ (підтвердження дебіторської заборгованості) факторинговій компанії.
5. Продавець надсилає повідомлення покупцеві та боржнику про нові реквізити платежу.

6. Факторингова компанія перерахує на рахунок продавця до 80% передоплати суми, зазначеної в документі.

7. Боржник-Покупець сплачує суму поставки на рахунок факторингової компанії.

8. Факторингова компанія передає залишок суми за мінусом доходу від факторингу.

Постачальник відвантажує товар покупцеві на умовах післяплати. Рахунок-фактура буде направлений факторинговій компанії. Потім за рахунком-фактурою за відвантажений товар факторингова компанія сплачує продавцю від 50% до 90% боргу покупця (в суму зазвичай включають обсяг операції, тривалість відстрочки платежу, ризики, пов'язані з роботою клієнта, та відвантаження товару). Потім покупець перераховує суму вартості товарів, наданих підприємством з простроченням, на рахунок факторингової компанії. Потім факторингова компанія передає залишок постачальнику.

Збори, що стягуються факторинговими компаніями, зазвичай включають:

- 1) Відсоток продажів постачальників.
- 2) Фіксована плата за обробку документів за кожну доставку.
- 3) Зацікавленість у використанні фінансових ресурсів.
- 4) Крім того, факторингові компанії можуть стягувати інші платежі, наприклад, щоденна затримка платежу клієнта.

Факторинг дає компаніям такі переваги в галузі управління дебіторською заборгованістю:

1. На відміну від позики, не потрібне забезпечення для отримання факторингового фінансування.
2. Факторне фінансування збільшить швидкість оборотних коштів. Клієнти мають можливість запропонувати післяплату своїм клієнтам без значної втрати продажів.
3. Факторизація пропонує додаткові конкурентні переваги.

4. Сума кредиту на факторинг збільшується із збільшенням обсягу продажів клієнтів. Фінансування факторингу надається незалежно від суми банківської позики, яку раніше отримали.

5. Управління дебіторською заборгованістю.

Слід також зазначити, що факторинг - це універсальний інструмент, який використовується при розрахунках між покупцями та постачальниками. Її різноманітність пояснюється тим, що переваги факторингових послуг мають не тільки постачальники товарів, а й покупці.

Зокрема, основними перевагами факторингу для покупців є:

- Отримання від постачальника продукції (послуг, робіт) з відстрочкою платежу (товарний кредит).

- Зменшення витрат на фінансування платежів за доставку (послуги факторингу оплачує постачальник);

- Збільшення фінансування без залучення додаткового капіталу.

Отже, перший захід, розроблений в рамках роботи з оборотним капіталом, спрямований на зменшення правопорушень та запобігання збільшенню дебіторської заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». Це в кінцевому рахунку покращить структуру ліквідних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» та поліпшить кредитоспроможність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

В якості другого заходу, спрямованого на підвищення платоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» в управлінні дебіторською заборгованістю, доцільно запропонувати використання методів, що пропонують знижки за умови прискорення платежів за продажі.

Зокрема, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може запропонувати клієнтам такі види знижок:

- Знижка при регулярних платежах, тобто знижка, надана фактичному платежу протягом певного обмеженого періоду (наприклад, знижка 2% для тих, хто сплачує до кінця місяця).

-Передплачена знижка, тобто знижка, запропонована для оплати послуги, що надається в повному обсязі (наприклад, 30% часткова передоплата протягом одного місяця з дати надання послуги та решта 70% остаточного платежу, замість цього, 5% знижка на 100% передоплата);

-Знижка на ранню оплату, тобто знижка, надана за оплату послуги, раніше зазначеної в контракті (наприклад, якщо підписаний додатковий контракт, клієнт оплатить послугу, раніше зазначену в контракті).

Визначаючи умови знижок для прискорених платежів у фінансовому управлінні, можна використати такі фактори:

По-перше, фактичне значення знижки.

По-друге, період, протягом якого покупець має можливість скористатися такими знижками.

По-третє, період, протягом якого за партію поставленого товару має бути сплачена повна сума боргу.

Метою пропонування знижок для прискорення платежів є оптимізація фінансових та логістичних потоків, поліпшення ліквідності постачальника / продавця та забезпечення ритму грошових потоків.

Знижки для прискорення платежів також вигідні постачальникам послуг для доставки великої кількості продуктів та отримання клієнтів за значні платежі. Зокрема, такі переваги надання знижок для прискорення виплат стосуються ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

По-перше, це зменшує витрати, пов'язані зі збором дебіторської заборгованості.

По-друге, це прискорює надходження коштів на рахунок продавця та покращує його структуру балансу.

По-третє, зменшується кредитний ризик, а фінансове планування є більш надійним.

Тому другий захід заснований на наданні знижок споживачам послуг ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» за умови прискорення платежів.

Метою третього заходу є підвищення вартості запасів, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», до розумного рівня. Належний запас запасів, зокрема плавно –мастильних матеріалів залежить від ряду умов, безпосередньо пов'язаних із виробничим процесом, та зовнішніх факторів, пов'язаних з виробничим підрозділом.

Визначення правильного рівня запасів часто зводиться до розумного моменту замовлення (коли?) І розумного обсягу поповнення (скільки?).

У цьому випадку розглядаються два варіанти. Обидва замовлення часто розміщуються невеликими партіями. або рідко і у великих кількостях. Додаткові важливі ресурси можна замовити після визначення потреби на основі вже підписаного контракту.

Недоліком цього простого методу є те, що час між моментом замовлення та отримання партії матеріальних ресурсів може бути дуже великим. Тому цей спосіб замовлення ідеально підходить для дорогих матеріальних ресурсів та запасів, де попит дуже коливається.

Інший підхід заснований на ритмі прийому замовлень. У цьому випадку використовується система з фіксованим розміром замовлення та фіксованим інтервалом часу між замовленнями. Моделі з фіксованим розміром замовлення контролюють рівні запасів. Коли рівень запасів опускається нижче встановленого значення (точка замовлення), робиться замовлення на поповнення запасів. У цій системі важливо визначити економічно обґрунтований (оптимальний) розмір замовлення.

Однак оптимальний розмір замовлення - не єдиний параметр для моделей із фіксованим розміром замовлення. Система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями забезпечує замовлення на поповнення запасів із заданою частотою. Можна визначити інтервал часу між замовленнями, беручи до уваги оптимальний розмір замовлення.

У науковій літературі містяться рекомендації щодо доцільності використання певних типів систем управління запасами залежно від конкретної ситуації.

1. Якщо вартість управління запасами висока і може бути розрахована, слід використовувати систему з фіксованим розміром замовлення.

2. Якщо витрати на управління запасами невеликі, система з певним рівнем запасів є кращою.

3. Замовляючи матеріальні ресурси, постачальник встановлює обмеження на мінімальний розмір партії. У цьому випадку переважно використовувати систему фіксованого розміру замовлення, оскільки легше один раз відрегулювати фіксований розмір партії, ніж постійно регулювати змінний порядок.

4. Однак, якщо вантажопідйомність транспортного засобу обмежена, бажана система з постійним запасом.

5. Якщо постачання матеріальних ресурсів відбувається вчасно, система з постійним запасом є кращою.

6. Фіксовані та дворівневі системи часто вибирають, коли потрібно швидко реагувати на зміни у продажах.

Тому, як третій захід, пропонується впровадити новітні методи зберігання запасів та планування закупівель. Зокрема, доцільно використовувати інструменти для оптимізації витрат на зберігання запасів.

Таким чином, ми запропонували заходи щодо підвищення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». Першим заходом є зменшення обсягу та запобігання збільшенню дебіторської заборгованості підприємств. Другий захід заснований на наданні знижок споживачам послуг ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» при прискоренні платежів. Третій захід полягає у доведенні вартості запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» до розумного рівня за допомогою новітніх моделей управління запасами. Впровадження цих заходів в кінцевому рахунку

покращить структуру оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» і, отже, підвищить кредитоспроможність підприємства.

3.2. Економічна ефективність запропонованих заходів

Розраховуємо ефект від реалізації заходу спрямованого на скорочення простроченої та недопущення збільшення дебіторської заборгованості підприємства. Перш за все, нам необхідно проаналізувати, що для ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» вигідніше - скористатися факторинговими послугами і тим самим скоротити дебіторську заборгованість і наростити ліквідні активи (тобто грошові кошти) або поповнити грошові кошти за рахунок банківського кредиту, стягуючи дебіторську заборгованість в звичайному порядку, тобто без використання переваг факторингу.

Отже, ми можемо або застосувати факторинг, або поповнюємо грошові кошти за рахунок банківського кредиту. Розрахуємо, під яку ставку підприємство залучить кошти, якщо використовує факторинг.

Наприклад, у ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є заборгованість контрагента (ТОВ «Бета»), яка на даний момент складає 600 тис. грн. і яку є необхідність передати на факторингове обслуговування. При цьому підприємство несе додаткові витрати. Комісійна плата за здійснення факторингової операції становить 2% від суми боргу (за даними АТ КБ «Приватбанк»).

Банк надає ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» кредит у формі попередньої оплати його боргових зобов'язань в розмірі 75% від суми боргу. Процентна ставка по кредиту становить 20%. З огляду на ці дані, визначаємо, які додаткові витрати понесе ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» при здійсненні факторингової операції для зазначеної суми боргу.

Ці витрати складаються з комісійної плати та плати за користування кредитом:

а) комісійна плата:

$$КП = \frac{600 * 2}{100} = 12 \text{ тис.грн}$$

б) плата за користування кредитом:

$$ПК = \frac{600 * 0,75 * 20}{100} = 90 \text{ тис.грн}$$

Таким чином, загальна сума витрат ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» становить 102 тис.грн.. (12 + 90). Тепер розраховуємо, під яку фактичну ставку повертає ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» кошти за рахунок факторингу:

$$C\% = \frac{102 * 100}{600 * 0,75} = 22,7\%$$

Згідно даних моніторингу середній рівень процентної ставки на грошовому ринку в даний час складає 24,5%.

Це говорить про те, що, не користуючись факторингом, а залучаючи необхідні грошові кошти на банківському ринку, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» заплатить 24,5%, а користуючись факторингом - менше - 22,7%.

Отже, використання факторингу в розрахунках з покупцями є вигідним заходом. Для того, щоб розрахувати ефект від використання факторингу, було проведено опитування працівників бухгалтерії ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», в обов'язки яких входить здійснення розрахунків з контрагентами та з банком, в якому передбачається користуватися послугами зі стягнення дебіторської заборгованості.

Опитування стосувалося того, яку суму наявної дебіторської заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» зможе передати на факторинг. Приблизно половина опитаних працівників бухгалтерії ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» висловили думку, що, виходячи зі стану розрахунків з дебіторами на даний момент можна успішно передати на факторинг не менше половини (50%) від наявної суми заборгованості. Працівники бухгалтерії ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», у яких виявилось більше досвіду в роботі безпосередньо з банком, висловили думку, що на факторинг можна буде передати близько 25% наявної на даний момент дебіторської заборгованості.

Якщо брати в розрахунок найбільш ймовірний варіант, то в середньому на факторингове обслуговування можна передати близько 37,5% $((25 + 50) / 2)$ загальної суми заборгованості.

За даними звітності на 31.12.2020 року сума заборгованості покупців на рівні 193281 тис. грн. На думку опитаних працівників бухгалтерії ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», розраховуємо суму дебіторської заборгованості, яку передамо на стягнення з факторингу:

$$193281 * \frac{37,5}{100} = 72480,4 \text{ тис. грн.}$$

Якщо співвіднести цю суму із загальною сумою дебіторської заборгованості та її структурою, то можна відзначити, що практично така ж частина заборгованості припадає на чотирьох найбільших боржників ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». А саме ТОВ "Житлобуд", ПП «Абакана», ТОВ "Ерна", ТОВ "Атан". Це досить великі торгові мережі, і велика ймовірність, що банк прийме заборгованість цих покупців на стягнення з факторингу.

Отже, що станеться в результаті реалізації першого з пропонованих заходів? Банк перераховує кошти ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», потім стягує цю заборгованість з покупців. ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», отримає вільні грошові кошти, скоротить дефіцит найбільш ліквідних активів і зможе погасити частину кредиторської заборгованості перед постачальниками за товари яка на 31.12.2020 року становила 224409тис. грн.

Таким чином, активи підприємства з групи швидко реалізованих активів за рахунок факторингу переходять в групу найбільш ліквідних активів.

Отже, даний захід дозволить поліпшити ділову активність підприємства за рахунок вдосконалення структури активів. Цьому сприятиме і реалізація другого заходу. Суть цього заходу полягає в тому, що покупцеві продукції ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» надається пільговий період, протягом якого можна погасити заборгованість перед ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» і отримати при цьому знижку в розмірі $n\%$. Величина знижки може змінюватися в залежності від платоспроможного попиту на продукцію ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» та ситуації на фінансовому ринку.

Умова договору з замовником, що містить, наприклад, запис «1,5 / 15 чисті 45» означає, що ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» при оформленні комерційного кредиту, наданого на 45 днів, протягом 15 днів може скористатися 1,5% -ою знижкою при оплаті кредиту в ці 15 днів. З першого погляду, може здатися, що знижка в 1,5% навряд чи є привабливою для замовника, проте в річному обчисленні 1,5% за прискорення оплати на 30 днів перетворюється в істотну економію. Привабливі для покупців умови термінової оплати показують, наскільки це буде вигідно (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Умови термінової оплати зі знижками
ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Термін комерційного кредиту, дні	Пільговий період, дні	Надана знижка, %	Рівень знижки в річному обчисленні, %
45	15	1,5	18,53
30	10	2,0	37,24
20	5	2,5	62,39

Джерело: розраховано автором

Величини в таблиці 3.1 ми отримали за такою формулою:

$$ПЗ_n = \frac{\% \text{знижки}}{100\% - \% \text{знижки}} * \frac{365}{P_{\text{max}} - P_{\text{знижки}}} \times 100\% \quad (3.1)$$

де P_{max} - максимальна тривалість відстрочки платежу;

$P_{\text{знижки}}$ - період, протягом якого надається знижка.

$$ПЗ_{n_1} = \frac{1,5}{100 - 1,5} * \frac{365}{45 - 15} * 100 = 18,53\%$$

$$ПЗ_{n_2} = \frac{2,0}{100 - 2,0} * \frac{365}{30 - 10} * 100 = 37,24\%$$

$$ПЗ_{n_3} = \frac{2,5}{100 - 2,5} * \frac{365}{20 - 5} * 100 = 62,39\%$$

Таким чином, в залежності від терміну наданого комерційного кредиту з можливістю погасити заборгованість зі знижкою, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може запропонувати контрагентам досить вигідні умови. Посилаючись на думку співробітника ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», можна припустити, що не менше 10% від покупців скористаються знижкою. Також здійснюємо розрахунок ефекту від прискорення

оборотності. Обсяг продажів в 2020 році складає 1020172 тис. грн. Середній термін оборотності дебіторської заборгованості дорівнює 69 днів. Відповідно до наведеної вище умови надання знижки «1,5 / 15 чисті 45», час стягнення скоротиться до 54 днів (69-15).

Розраховуємо залишок сформованої дебіторської заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» при терміні оборотності 69 днів:

$$ДЗ_{факт} = \frac{1020172}{\frac{365}{69}} = 192281 \text{ тис. грн.}$$

надання знижки скоротить цю заборгованість до суми, що дорівнює:

$$ДЗ_{план} = \frac{1020172}{\frac{365}{54}} = 150931 \text{ тис. грн.}$$

Сума скорочення дебіторської заборгованості ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» становить:

$$\Delta ДЗ = 192281 - 150931 = 41350 \text{ тис. грн.}$$

Якщо рівень рентабельності альтернативних вкладень зберегти на рівні фактичної рентабельності продукції (16,96%), то сума виграшу підприємства становить:

$$41350 * \frac{16,96}{100} = 7013 \text{ тис. грн.}$$

якщо знижкою скористаються 5% покупців, то втрати підприємства за рахунок надання знижки складуть:

$$1020172 * \frac{1,5}{100} * \frac{5}{100} = 765,1 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, ефект за рахунок прискорення оборотності становить:

$$\Delta = 7013 - 765,1 = 6247,9 \text{ тис. грн.}$$

Крім того, реалізація пропонованих заходів передбачає, що ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», відмовляючись від певної частини прибутку (при реалізації першого заходу - на користь банку або факторингової компанії; при реалізації другого заходу - на користь покупця), істотно розширює можливості нарощування обсягу ліквідних активів.

Таким чином, в якості найбільш перспективних напрямків скорочення і запобігання накопичення простроченої дебіторської заборгованості є факторинг і запобігання знижок за прискорення оплати реалізованих товарів.

Третій захід передбачає впровадження в практику закупівельної роботи сучасних моделей управління запасами.

Розрахунку економічного ефекту від пропонованого заходу здійснимо на прикладі запасу паливно – мастильних матеріалів(далі –ПММ). Відомо, що розмір партії ПММ, що поставляється на склад ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат», становить 8000 кг. Витрата зі складу становить на добу 500 кг. Накладні витрати по доставці партії ПММ на рівні 1,5 тис. грн. Витрати зберігання 10 кг ПММ протягом доби складають 8 грн. На підставі цих даних визначимо:

- тривалість циклу, середньодобові накладні витрати і середньодобові витрати зберігання;
- оптимальний розмір замовляється партії і розрахункові характеристики роботи складу в оптимальному режимі.

Нам відомі такі параметри роботи складу:

Тривалість циклу:

$$T = \frac{8000}{500} = 16 \text{ діб}$$

Середньодобові накладні витрати:

$$\frac{K}{T} = \frac{1500 \text{ грн}}{16 \text{ діб}} = 93,75 \text{ грн / добу}$$

Середньодобові витрати зберігання:

$$8(\text{за } 10 \text{ грн / добу}) * \frac{8000}{2} = 3200 \text{ грн / добу}$$

Оптимальний розмір партії:

$$O_{opt} = \sqrt{\frac{2 * 1500 * 50}{0,8}} = 1369 \text{ кг}$$

Оптимальний середній рівень запасу:

$$O_{opt.сер} = \frac{1369}{2} = 685 \text{ кг}$$

Оптимальна періодичність поповнення запасів:

$$T_{opt} = \frac{1369 \text{ кг}}{500 \text{ кг / добу}} = 2,7 \text{ діб}$$

Оптимальні середні витрати зберігання запасів в одиницю часу:

$$\overline{H} = 685 * 0,8 = 548 \text{ грн / добу}$$

Будуємо наступні залежності від величини обсягу поставок Q :

- середніх витрат складу за одиницю часу $Z(Q)$, - середньодобових накладних витрат, - середньодобових витрат зберігання.

Допоміжні розрахунки представлені в таблиці 3.2. Результати проілюстровані на рис. 3.2 .

Таблиця 3.2

Графічний спосіб визначення оптимального розміру партії ПММ

	Середньодобові накладні витрати (,грн.	Середньодобові через затримки зберігання, грн.	Середні витрати складу за добу $Z(Q)$, грн.
569	1318,10	227,60	1545,70
769	975,29	307,60	1282,89
969	773,99	387,60	1161,59
1169	641,57	467,60	1109,17
1369	547,85	547,60	1095,45 (хв)
1569	478,01	627,60	1105,61
1769	423,97	707,60	1131,57
1969	380,90	787,60	1168,50
2169	345,78	867,60	1213,38
2369	316,59	947,60	1264,19

Джерело: розраховано автором

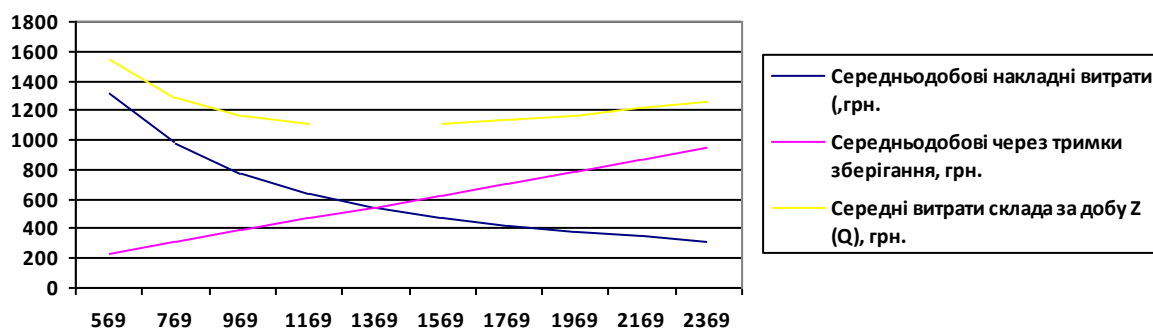


Рис.3.2.Залежність середньодобових витрат складу від величини розміру партії ПММ

Джерело: розраховано автором

Таким чином, дійсно, витрати складу будуть мінімальними, якщо розмір партії складе 1370 кг ПММ. Фактичний середній розмір партії дорівнює 8000 кг, що значно більше, ніж оптимальний розмір партії. Середньодобові витрати

складу при розмірі партії 1369 кг, складають 1095,45 грн., А якщо розмір партії складе 8000 кг, витрати складу становлять 3293,75 грн.

Таким чином, використовуючи даний математичний інструментарій, ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» може заощадити 2198,3 (3293,75-1095,45) грн. на добу.

Суму приросту найбільш ліквідних активів (грошових коштів) доцільно частково направити на погашення кредиторської заборгованості.

На думку бухгалтера ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» доцільно направити 50%. Якщо на погашення дебіторської заборгованості направити 50% від отриманої суми, то сума короткострокових зобов'язань складе:

$$КЗ = 302235 - 41350 * \frac{50}{100} = 281560 \text{ тис. грн.}$$

50% приросту грошових коштів за рахунок реалізації запропонованих заходів доцільно залишити у вигляді найбільш ліквідних активів.

Таким чином, якщо в 2020 році сума грошових коштів становила 77678 тис. грн., то після реалізації заходів ця сума складе:

$$ГК = 77678 + 41350 * \frac{50}{100} = 98353 \text{ тис. грн.}$$

На прикладі ПММ ми з'ясували, що запас даного виду запасів, одноразово зберігається на складі, можна безболісно знизити з 8000 кг до 1370 кг. Припустимо, що аналогічна картина буде спостерігатися по всім іншим видам запасів сировини і матеріалів.

З огляду на, що вартість запасів на 31.12.2020 р становить 326708 тис. грн., а питома вага ПММ у запасах дорівнює 6%, визначаємо вартість запасів після запровадження третього заходу:

$$З = 326708 * \frac{6}{100} * \frac{1370}{8000} + 326708 * \frac{100 - 6}{100} = 303748 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, в результаті доведення розміру запасів до їх раціонального рівня з'явиться можливість знизити їх вартість з 326708 тис. грн. до 303748 тис. грн. На суму різниці між цими сумами (22960 тис. грн.) можна буде знизити ще й величину кредиторської заборгованості: В результаті зміни структури оборотних активів зміняться значення показників платоспроможності (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

**Прогноз показників ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» в
результаті реалізації запропонованих заходів**

показники	2020 рік	прогноз
Грошові кошти, тис. грн.	77678	98353
Фінансові вкладення, тис. грн.	0	0
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	193281	150931
Запаси, тис. грн.	326708	303748
Короткострокові зобов'язання, тис. грн.	302235	281560
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,26	0.35
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,9	1,08
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,98	1,9

Джерело: розраховано автором

Таким чином, в результаті пропонованих заходів відбудеться перерозподіл активів між грошовими коштами (+), дебіторською заборгованістю (-) і запасами (-). Отже, покращиться структура оборотних активів (таблиця 3.4, складена на основі даних таблиці 3.3), через що можна очікувати підвищення ефективності їх використання в цілому, оскільки отримані кошти не будуть відволікатися в активні розрахунки, а будуть направлятися в виробництво. Крім того, скоротиться сума частково погашених за рахунок отриманих коштів короткострокових зобов'язань, що також призведе поліпшення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Таблиця 3.4

Прогноз змін в структурі оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»

Елементи оборотних активів	Базовий період		Після впровадження	
	Тис.грн.	Питома вага, %	Тис.грн.	Питома вага, %
запаси	326708	54,47	303748	56,99
Дебіторська заборгованість	193281	32,22	150931	28,32
Фінансові вкладення	0	0,00	0	0,00
Грошові кошти	77678	12,95	98353	18,45
Загальна вартість оборотних активів	599769	100,00	532946	100

Джерело: розраховано автором

За даними таблиці 3.4 можна зробити висновок, що завдяки реалізації пропонованих заходів структура оборотних активів буде ставати все більш прогресивною. У свою чергу, прогресивність структури оборотних активів сприятиме підвищенню їх оборотності. Зокрема, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу в 2020 році становив 1,7 оборотів. Якщо виручка залишиться на рівні базисного року, а вартість оборотних активів скоротиться за рахунок поліпшення їх структури, то коефіцієнт оборотності активів можна збільшити до 1,91 оборотів ($1020172/532946$).

Таким чином, можна зробити висновок, що з метою підвищення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» доцільно реалізувати наступні заходи: по-перше, вдосконалити кредитну політику підприємства. Це дозволить скоротити дебіторську заборгованість, що, в свою чергу, дозволить збільшити позитивний грошовий потік від поточної діяльності; по-друге, вдосконалити умови укладених з покупцями договорів і передбачити в них наявність знижок за прискорення оплати реалізованих товарів; по-третє, привести обсяг формованих запасів сировини і матеріалів до раціонального, економічно доцільного рівня. Реалізація запропонованих заходів дозволить не тільки підвищити кредитоспроможність, але і поліпшити ліквідність активів, а отже, і ділову активність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Поняття кредитоспроможності є комплексною характеристикою, яка використовується для визначення доцільності взаємодії і позичальника банку при реалізації кредитної угоди. Поняття кредитоспроможності відображає сутність банківського кредиту в ринковій економіці базується на стійкому балансі інтересів протилежних сторін кредитної угоди - клієнта і комерційного банку. Разом з тим, кредитоспроможність є властивістю суб'єкта-позичальника і характеризує ступінь його фінансового благополуччя, рівень менеджменту, статус і перспективи розвитку фінансово-господарської діяльності. Кредитоспроможність - поняття більш вузьке, ніж платоспроможність.

Аналіз кредитоспроможності компанії - це фінансова оцінка ефективності компанії. Тобто оцінка ліквідності, прибутковості, ділової активності та фінансової стійкості. Крім того, компанії слід оцінювати за наявними моделями кредитного бального оцінювання, що дозволяють класифікувати їх за рівнем ризику банкрутства.

Банками розвинених країн застосовуються різні системи оцінки кредитоспроможності і фінансової спроможності позичальників, що включають велике число показників. Причому ці системи змінюються в залежності від характеру клієнта, виду його діяльності і ряду інших чинників. В даний час в реальній практиці було випробувано величезна кількість різних систем оцінки кредитоспроможності. Частина з них витримала перевірку часом, частина - ні. Часткове застосування вітчизняними банками західних моделей з обов'язковою адаптацією їх під українські реалії може дати позитивні результати.

ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» є ліквідним та платоспроможним підприємством, проте може погасити тільки середньострокові та довгострокові зобов'язання, обсяг власного капіталу значно перевищує обсяг необоротних активів. За остання три роки значно погіршилась ділова активність підприємства. У 2019 році було отримано збиток від операційної діяльності і відповідно чистий збиток від звичайної діяльності. У 2020 році ефективність діяльності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» була значно нижче ніж у 2018 році.

Кредитоспроможність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» складає 3,66 балів за 10 бальною шкалою, тобто нижче середнього рівня, що зумовлено переважно неефективністю управління як власними так і інвестованими ресурсами на досліджуваному підприємстві, що і зумовило значну нестачу власного оборотного капіталу, високу залежність від зовнішнього фінансування, збитковість звичайної діяльності у 2019 році, значний обсяг дебіторської заборгованості.

Найбільш низький показник кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» має комерційна діяльність, яка показує неефективність управління прибутковістю підприємства, економічна діяльність теж має досить низьке значення, що пов'язано з високим терміном обертання коштів, значним обсягом дебіторської заборгованості та запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Ми запропонували заходи щодо підвищення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат». Першим заходом є зменшення обсягу та запобігання збільшенню дебіторської заборгованості підприємств. Другий захід заснований на наданні знижок споживачам послуг ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» при прискоренні платежів. Третій захід полягає у доведенні вартості запасів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» до розумного рівня за допомогою новітніх моделей управління запасами. Впровадження цих заходів в кінцевому рахунку покращить структуру

оборотних активів ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» і, отже, підвищить кредитоспроможність підприємства.

З метою підвищення кредитоспроможності ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат» доцільно реалізувати наступні заходи: по-перше, вдосконалити кредитну політику підприємства. Це дозволить скоротити дебіторську заборгованість, що, в свою чергу, дозволить збільшити позитивний грошовий потік від поточної діяльності; по-друге, вдосконалити умови укладених з покупцями договорів і передбачити в них наявність знижок за прискорення оплати реалізованих товарів; по-третє, привести обсяг формованих запасів сировини і матеріалів до раціонального, економічно доцільного рівня. Реалізація запропонованих заходів дозволить не тільки підвищити кредитоспроможність, але і поліпшити ліквідність активів, а отже, і ділову активність ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат».

Таким чином, поставлена мета дослідження досягнута. Завдання виконано, проте з врахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, питання оцінки кредитоспроможності підприємства потребує подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М., Беленкова О. О. Рейтингове оцінювання як метод визначення кредитоспроможності позичальників банку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України* (м. Київ). 2011. №1 (10). С.219-223.
2. Андрос С. В. Формування і реалізація стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банків: теорія, методологія, практика: монографія. Київ : ДВНЗ "УБС", 2015. 518 с.
3. Бортніков Г. П. Фінансова підтримка кредитування малого та середнього бізнесу за допомогою державних гарантій. *Фінанси України*. 2018. № 8. С. 75-90.
4. Васюренко О. В., Мусієнко О. М., Маслова А. Ю. Ресурсна складова в управлінні кредитно-інвестиційною діяльністю банків: монографія. Дніпропетровськ : Форест, 2015. 206 с.
5. Величкін В. О., Гордієнко В. О., Тимошенко М. В. Банківське кредитування: монографія. Дніпро : Акцент, 2017. 167 с.
6. Виговський В. Г. Інформаційне забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника: характеристика складу та вимог. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2014. № 3. С. 200-206.
7. Виговська Н. Г., Виговський В. Г., Сімеонова Г. Формування механізму оцінки кредитоспроможності позичальника в умовах економічної нестабільності. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2016. № 2. С. 117-129.
8. Виговська Н. Г., Виговський В. Г. Удосконалення нормативної регламентації оцінки кредитоспроможності позичальника. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2017. № 2. С. 150-156.

9. Вовчак О. Д., Миськів Г. В. Кредитні ресурси суб'єктів кредитного ринку: теоретико-методологічні підходи. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 3. С. 35–39;
10. Давидович І. Д., Ломачинська І. А. Удосконалення теоретичних підходів до визначення сутності "кредитоспроможність підприємства". *Вісник Одеського національного університету*. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 11. С. 83-88.
11. Герасімова Т. П. Банківське кредитування аграрного виробництва: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. К., 2012. 227с.
12. Глущенко В. В., Лаврик О. Л. Банківське кредитування і фінансове посередництво в Україні: монографія. Харків : Смугаста типографія, 2016. 263 с.
13. Гриценко Л. Л., Боярко І. М. Комплексна експрес-методика оцінки кредитоспроможності підприємств з урахуванням приналежності до виду економічної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №7(109). С.206-214.
14. Данілова Е. І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства: монографія. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2020. 342 с.
15. Дибя Л. М. Активізація банківського кредитування малого і середнього бізнесу в системі заходів по подоланню фінансово-економічної кризи. *Екон. вісн. ун-ту* : зб. наук. пр. 2014. Вип. 23/1. С. 201-205
16. Дзюблюк О. В., Прийдун Л. М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія. Тернопіль: Паляниця В. А., 2015. 295 с.
17. Жихор О. Б., Майстро С. В. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи України : монографія / ред.: О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова. Київ : УБС НБУ, 2014. 331 с.
18. Жуковська О. А. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника в банківських установах. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 67-72.

- 19.Кнейслер О. В. Фінансовий менеджмент: підручник. / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. В. Кнейслер. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 477 с.
- 20.Крамаренко І. С. Методика оцінки кредитоспроможності позичальника: практичний аспект. *Економіка України*. 2018. № 5. С. 49-60.
- 21.Кузнєцова А. Я. Банківське інвестиційне кредитування інноваційної діяльності в Україні: монографія. Дніпропетровськ : Форест, 2015. 236 с.
- 22.Манжос С. Б. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням галузевих особливостей. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 351-356.
- 23.Рогов Г. К. Формування системи фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку : монографія. Херсон : Грінь Д. С. [вид.], 2017. 423 с.
- 24.Селіверстов В. В. Особливості реалізації грошово-кредитної політики в сучасних умовах: монографія. Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. 363 с.
- 25.Струк Н. С. Економічний аналіз ділового партнерства підприємств: монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 467 с.
- 26.Фінансовий менеджмент : підручник / М. І. Крупка та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. 438 с.
- 27.ПрАТ «Запорізький абразивний комбінат»: Документи для акціонерів https://abrasive.zp.ua/ua/shinfo_ua.html

ДОДАТКИ

Додаток А

Показники оцінки фінансового стану підприємства

№	Показник	Формула	Нормативне значення	Позитивна тенденція зміни
I. Показники майнового стану				
1	Коефіцієнт зносу основних засобів	$K_{\text{зн.}} = \frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первинна вартість основних засобів}} = \frac{\Phi 1(p.1012)}{\Phi 1(p.1011)}$	Менше 50%	зменшення
II. Показники ліквідності				
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{\text{заг.лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\Phi 1(p.1195 + p.1200)}{\Phi 1(p.1695 + p.1700)}$	1,5-2,0	-
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{\text{шв.лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\Phi 1(p.1195 + p.1200) - \Phi 1(p.1100)}{\Phi 1(p.1695 + p.1700)}$	0,5-1,0	
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{абс.лікв.}} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\Phi 1(p.1165)}{\Phi 1(p.1695 + p.1700)}$	0,2-0,5	
III. Показники фінансової стійкості				
1	Робочий капітал	Робочий капітал = Оборотні активи – Поточні зобов'язання = $\Phi 1(p.1195 + p.1200) - \Phi 1(p.1695 - p.1700)$	додатне	-
2	Власні оборотні кошти	Власні оборотні кошти = Власний капітал – Необоротні активи = $\Phi 1(p.1495) - \Phi 1(p.1095)$	додатне	-
3	Коефіцієнт автономії	$K_{\text{ав.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} = \frac{\Phi 1(p.1495)}{\Phi 1(p.1300)}$	0,4-0,6	-
4	Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{\text{ф.р.}} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний та прирівняний до нього капітал}} = \frac{\Phi 1(p.1595 + p.1695 + p.1700 - p.1520 - p.1660 - p.1525)}{\Phi 1(p.1495 + p.1520 + p.1525 + p.1660)}$	1	зменшення

5	Коефіцієнт довгострокових джерел фінансування	$K_{\phi.л.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\Phi 1(p.1595)}{\Phi 1(p.1495)}$	Не більше 0,25	зменшення
6	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{\phi.с.} = \frac{\text{Перманентний капітал}}{\text{Активи}} = \frac{\Phi 1(p.1495 + p.1595)}{\Phi 1(p.1300)}$	0,5-0,9	збільшення
7	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{\text{ман.в.л.кап.}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\Phi 1(p.1495 - p.1095)}{\Phi 1(p.1495)}$	0,25-0,9	збільшення
IV. Показники ділової активності				
1	Коефіцієнт оборотності активів	$K_{o.a} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Активи}} = \frac{\Phi 2(p.2000)}{\Phi 1(p.1300)}$	-	збільшення
2	Тривалість одного обороту активів	$T_{o.a} = \frac{\text{Кількість днів у звітному періоді}}{K_{o.a}}$	-	зменшення
3	Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{o.a} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Запаси}} = \frac{\Phi 2(p.2050)}{\Phi 1(p.1100)}$	-	збільшення
4	Термін зберігання запасів	$T_{з.з} = \frac{\text{Кількість днів у звітному періоді}}{K_{o.з}}$	-	зменшення
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{o.деб.заб.} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Дебіторська заборгованість}} = \frac{\Phi 2(p.2000)}{\Phi 1(p.1125)}$	-	збільшення
6	Термін погашення дебіторської заборгованості	$T_{\text{пог.деб.заб.}} = \frac{\text{Кількість днів у звітному періоді}}{K_{o.деб.заб.}}$	-	зменшення

7	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{\text{о.кред.заб.}} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Кредиторська заборгованість}} = \frac{\Phi 2(p.2050)}{\Phi 1(p.1615)}$	-	збільшення
8	Термін погашення кредиторської заборгованості	$T_{\text{пог.кред.заб.}} = \frac{\text{Кількість днів у звітному періоді}}{K_{\text{о.кред.заб.}}}$	-	зменшення
9	Операційний цикл	$\text{Тривалість операційного циклу} = \text{Тривалість виробничого циклу} + \text{Тривалість погашення дебіторської заборгованості}$	-	зменшення
V. Показники рентабельності				
1	Коефіцієнт рентабельності активів	$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\Phi 2(p.2350 \text{ або } 2355)}{\Phi 1(p.1300)}$	-	збільшення
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\Phi 2(p.2350 \text{ або } 2355)}{\Phi 1(p.1495)}$	-	збільшення
3	Коефіцієнт ефективності інвестиційного капіталу	$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} = \frac{\Phi 2(p.2350 \text{ або } 2355)}{\Phi 1(p.1495 + p.1595)}$	-	збільшення
4	Коефіцієнт рентабельності реалізації	$ROS_{\text{NI}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}} = \frac{\Phi 2(p.2350 \text{ або } 2355)}{\Phi 2(p.2000)}$ $ROS_{\text{EBIB}} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чиста виручка від реалізації}} = \frac{\Phi 2(p.2190 \text{ або } 2195)}{\Phi 2(p.2000)}$	-	збільшення
5	Коефіцієнт рентабельності витрат	$ROC = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} = \frac{\Phi 2(p.2350 \text{ або } 2355)}{\Phi 2(p.2050)}$	-	збільшення

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ"

Територія ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ

Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО

Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ОСНОВНИХ
НЕОРГАНІЧНИХ ХІМІЧНИХ РЕЧОВИН

Середня кількість працівників 1352

Одиниця виміру : тис. грн.

Адреса 69014 Запорізька область місто Запоріжжя вул. Олексія Поради,
буд. 44, т.(061)278-63-09

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

за КОАТУУ
за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2021	01	01
00222226		
2310137500		
230		
20.13		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2020 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	243	1160
первісна вартість	1001	470	2265
накопичена амортизація	1002	227	1105
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	140079	133064
первісна вартість	1011	506769	543597
знос	1012	366690	410533
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	60376	59967
інші фінансові інвестиції	1035	44127	44127
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	23055	26509
Відстрочені податкові активи	1045	2064	5990
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	269944	270817
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	343739	326708
Виробничі запаси	1101	157475	166319
Незавершене виробництво	1102	59952	65580
Готова продукція	1103	124270	93478
Товари	1104	2042	1331
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	38355	90415
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7497	21372
з бюджетом	1135	30753	26808
у тому числі з податку на прибуток	1136	1050	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	59766	54686

Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	97529	77678
Готівка	1166	38	151
Рахунки в банках	1167	97491	77527
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	2098	2102
Усього за розділом II	1195	579737	599769
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	849681	870586
Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6350	6350
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	191888	191888
Емісійний дохід	1411	191888	191888
Резервний капітал	1415	12175	12175
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	338141	337953
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	548554	548366
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6961	1133
Довгострокові забезпечення	1520	13221	18852
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	5788	7043
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	20182	19985
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	43114	25165
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1783	4169
товари, роботи, послуги	1615	175688	224409
розрахунками з бюджетом	1620	1169	3753
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	1875
розрахунками зі страхування	1625	95	666
розрахунками з оплати праці	1630	6175	8307
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	7939	4723
Поточні забезпечення	1660	7372	10820
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	37610	20223
Усього за розділом III	1695	280945	302235
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	849681	870586

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ"

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ

Коди		
2021	01	01
00222226		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 за 2020 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1020172	1291148
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(846963)	(1091922)
Валовий: прибуток	2090	173209	199226
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	72048	63849
Адміністративні витрати	2130	(73602)	(80489)
Витрати на збут	2150	(85710)	(115553)
Інші операційні витрати	2180	(78711)	(70519)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	7234	--
збиток	2195	(--)	(3486)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	3521	3173
Інші доходи	2240	7	34
Фінансові витрати	2250	(5631)	(8213)
Втрати від участі в капіталі	2255	(408)	(483)
Інші витрати	2270	(26)	(222)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	4697	--
збиток	2295	(--)	(9197)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1514	-45
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3183	--
збиток	2355	(--)	(9242)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	-3371	-2951
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-3371	-2951

Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-3371	-2951
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-188	-12193

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	614559	864472
Витрати на оплату праці	2505	177198	203885
Відрахування на соціальні заходи	2510	43928	48449
Амортизація	2515	46925	26293
Інші операційні витрати	2520	202376	215384
Разом	2550	1084986	1358483

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	127000000	82421588
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	127000000	82421588
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.02506000	(0.11213000)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0.02506090	(0.11213000)
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління

(підпис)

Васильков Валерій Олександрович

Головний бухгалтер

(підпис)

Дребезгова Марина Анатоліївна

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ"

Територія ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ

Організаційно-правова форма господарювання АКЦІОНЕРНЕ
ТОВАРИСТВО

Вид економічної діяльності ВИРОБНИЦТВО ІНШИХ ОСНОВНИХ
НЕОРГАНІЧНИХ ХІМІЧНИХ РЕЧОВИН

Середня кількість працівників 1430

Одиниця виміру : тис. грн.

Адреса 69014 Запорізька область місто Запоріжжя вул. Олексія Поради,
буд. 44, т.(061)278-63-09

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

за КОАТУУ
за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2020	01	01
00222226		
2310137500		
230		
20.13		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2019 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	150	243
первісна вартість	1001	359	470
накопичена амортизація	1002	209	227
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	129126	140162
первісна вартість	1011	477782	506769
знос	1012	348656	366607
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	60859	60376
інші фінансові інвестиції	1035	44127	44127
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	20058	23055
Відстрочені податкові активи	1045	605	2064
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	254925	270027
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	261142	343739
Виробничі запаси	1101	147824	157475
Незавершене виробництво	1102	65504	59952
Готова продукція	1103	44655	124270
Товари	1104	3159	2042
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	78856	38355
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	38714	7675
з бюджетом	1135	59452	29703
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	55264	59766

Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	27387	97529
Готівка	1166	149	38
Рахунки в банках	1167	27238	97491
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	1188	2098
Усього за розділом II	1195	522003	578865
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	776928	848892

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1511	6350
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	--	191888
Емісійний дохід	1411	--	191888
Резервний капітал	1415	7957	12175
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	370461	369623
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	214	--
Усього за розділом I	1495	379715	580036
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6214	6961
Довгострокові забезпечення	1520	7473	12147
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	4969	5788
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	13687	19108
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	66464	43114
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2311	1750
товари, роботи, послуги	1615	173711	175672
розрахунками з бюджетом	1620	6835	1684
у тому числі з податку на прибуток	1621	4998	515
розрахунками зі страхування	1625	113	95
розрахунками з оплати праці	1630	7352	6175
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	114793	7939
Поточні забезпечення	1660	10988	12279
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	959	1040
Усього за розділом III	1695	383526	249748
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	776928	848892

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ЗАПОРІЗЬКИЙ АБРАЗИВНИЙ КОМБІНАТ"

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

2020	01	01
00222226		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1291148	1558885
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1091659)	(1186304)
Валовий: прибуток	2090	199489	372581
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	63849	48995
Адміністративні витрати	2130	(80475)	(77007)
Витрати на збут	2150	(115553)	(131806)
Інші операційні витрати	2180	(62044)	(86893)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5266	125870
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	859
Інші фінансові доходи	2220	3173	733
Інші доходи	2240	34	134
Фінансові витрати	2250	(8180)	(6346)
Втрати від участі в капіталі	2255	(483)	(--)
Інші витрати	2270	(222)	(12657)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	--	108593
збиток	2295	(412)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1610	-24238
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	--	84355
збиток	2355	(2022)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	-2951	-4280
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-2951	-4280
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--

Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-2951	-4280
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-4973	80075

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	864472	1004391
Витрати на оплату праці	2505	203885	164268
Відрахування на соціальні заходи	2510	48449	32553
Амортизація	2515	26293	21560
Інші операційні витрати	2520	206632	259238
Разом	2550	1349731	1482010

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	82421588	30229500
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	82421588	29264149
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	(0.02453000)	2.79049000
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	(0.02453000)	2.88254000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

Голова правління

(підпис)

Васильков Валерій Олександрович

Головний бухгалтер

Дребезгова Марина Анатоліївна

